全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



犹太人智慧丛书

像犹太人一样理财



领会犹太人的赚钱哲学
掌握犹太人的财富智慧

H.P.H 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



犹太人智慧丛书

像犹太人一样理财



赵宏林◎编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目（CIP）数据

像犹太人一样理财 / 赵宏林编著. —哈尔滨：哈尔滨出版社，2013.3
（犹太人智慧丛书）
ISBN 978-7-5484-1226-7

Ⅰ. ①像… Ⅱ. ①赵… Ⅲ. ①犹太人—商业经营—经验 Ⅳ. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第121217号

书　　名：像犹太人一样理财

作　　者：赵宏林　编著
责任编辑：张　杰　韩伟锋
责任审校：李　战
封面设计：上尚装帧设计

出版发行：哈尔滨出版社（Harbin Publishing House）
社　　址：哈尔滨市松北区科技一街349号3号楼　　邮编：150028
经　　销：全国新华书店
印　　刷：哈尔滨报达人印务有限公司
网　　址：www.hrbcbs.com　　www.mifengniao.com
E-mail：hrbcbs@yeah.net
编辑版权热线：（0451）87900272　87900273
邮购热线：4006900345（0451）87900345　87900299　或登录蜜蜂鸟网站购买
销售热线：（0451）87900201　87900202　87900203

开　　本：787mm×1092mm　1/16　印张：16.25　字数：253千字
版　　次：2013年3月第1版
印　　次：2013年3月第1次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5484-1226-7
定　　价：29.80元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。　服务热线：（0451）87900278
本社法律顾问：黑龙江佳鹏律师事务所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言 *Foreword*

犹太民族是世界上最富有的民族，犹太商人是世界第一商人，犹太民族的人数还不到全世界总人口的1%，但却控制着世界上大部分财富。犹太人本来应该像灿烂银河中的一个小星团那样不起眼，但是他们却经常成为人们的话题，受到人们的关注。这不能不说是一个奇特的现象。

有些权威人士这样调侃：三个犹太商人在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将会引起感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场；当今美国人流行一句话："美国虽然是首富，但美国人的钱却装在犹太人的口袋中。"

在人类历史的长河中，犹太人沉默过，但是从未真正消亡过。犹太人也是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，犹太商人以其独特的经营技巧摘取了"世界第一商人"的桂冠。

犹太人是世界上最会赚钱的人，但对他们来说，聪明的头脑并不是获得财富的唯一原因，他们的财富是靠着他们的智慧得到的。犹太人的智慧是合成产物。正因为他们身上具备诸多的优秀因子，所以他们在商界一直属于一枝独秀，成就了一个又一个财富神话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本书就是通过对犹太人观念、谋略、勇气、思维、魅力、口才等方面的详尽介绍，力图对犹太人的财富智慧作一个全面的展示。在这里，父母可以领会子女教育的真谛，帮助父母教育一个优秀的儿女；在这里，我们可以获取为人处世的真知，为我们获得良好的人际交往提供指导；在这里，商人可以从中找到成功的法则，在经商过程中踏平坎坷，获得成功。为此，本书采撷了大量关于犹太人的生动事例和至理名言，以简明易懂的解说形式阐述了犹太人在坎坷道路上所取得的不平凡成就。

他山之石，可以攻玉。让犹太人的财富智慧，指导我们的行动，相信我们可以做得和犹太人一样好，甚至超过犹太人。希望读者朋友们认真阅读此书，相信你们定会受益匪浅。

参与本套丛书编写创作的人员有：李庆玲、袁芳、杨喜鸿、王海荣、张洁、张容川、王秀荣、郗祥倩、徐霖、焦阳、武秀红、卢东杰、冯娟、何春燕、于艾华。不能在封面为其一一署名，在此对他们所付出的辛勤劳动深表谢意。

编著者

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录 Contents

第一章　富人没有穷观念——向犹太人学习“看财”观念

热爱金钱：金钱是犹太民族人格和精神的镜子　002
金钱不只是财富，更是生活的源头　008
有钱的地方就有犹太人　011
职业不分贵贱，金钱不问出处　013
和什么过不去，都别和钱过不去　017
取财有道，保持双手的干净　020
时间就是金钱，善于把握和运用时间　022
契约精神：重视合同，合同是与神签订的契约　026
抛弃消极心态，财富源于积极心态　029
把失败当做走向成功的奠基石　031
坚信付出终有回报　035

第二章　机遇就是金钱——向犹太人学习“抓财”勇气

抓住机遇，在瞬间改变自己的命运　040
机不可失，果断出击是犹太商人制胜的关键　043
敢于冒险，犹太人都是投机专家　046

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

051 冒险也要根据实际情况
053 专注于目标，全力以赴
055 留意生意场上的细节
058 在逆境中寻找机遇
060 在机遇到来之前学会忍耐

第三章 财富总在聪明人的手里——向犹太人学习“赚财”谋略

064 精打细算，将精明做到极致
068 精于心算，一分钱一分利
070 女人腰包里的钱最好赚
072 民以食为天，从嘴巴里赚钱
074 善于向大人物借势
076 只有现钞是最安全和值得信任的
078 莫轻信他人，谨防生意场上的骗局
081 反其道而行之的“厚利多销”
083 制造合法的不公正
086 用好小麦的种子
088 巧用好奇心赚钱
089 经营要有自己的特色
091 巧妙利用法律的漏洞
095 多动脑筋，合理避税

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章　思路决定财路——向犹太人学习“谋财”思维

不断提升，充实自我　100
吃透讨价还价的生意经　103
操纵人心就是操纵财富　106
不能浪费小钱　108
78∶22法则是犹太人不败的赚钱魔法　110
明亏暗赚，表面的风光不必要　113
创新思维，遇到问题时多想新办法解决　115
善于借力，借钱生钱　119
以利驱人，先舍后得　123

第五章　有人脉，通财脉——向犹太人学习“聚财”魅力

和气生财营造良好的经商氛围　126
人际关系第一　130
掌握沟通之道，更容易走向成功　132
帮助别人就是帮助自己　135
善于合作团结分享，大家赢才是真的赢　137
尽量不借钱给他人　141
在生意场上敢于说“不”　143
诚心相待才能赢得伙伴　147

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章 “谈”定天下，赢在口才——向犹太人学习“谈财”能力

152 与人谈判切忌情绪化
154 谈判时需要得理不饶人
157 学会把握谈判时机
160 谈判前最好多准备几套方案
162 注意谈判中的细节与自身的仪表
164 尽量满足对方的虚荣心
167 用提问法掌握谈判中的优势
170 掌握摸透对方心理的智慧
174 谈判之中也有很大的学问
176 避实就虚，巧妙避开对方的锋芒
179 出于弱势一方的谈判对策

第七章 钱生钱真爽——向犹太人学习“理财”技巧

182 让资金流动起来，有钱不置半年闲
184 存款求财是最划不来的理财行为
186 善于节俭，不乱挥霍钱财
189 犹太人理财的十大原则
195 投资是最高明的理财手段
198 充分发挥每一块钱的功效
201 能花钱才能赚钱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章　树立正确的金钱观念——向犹太人学习“用财”智慧

以善为本，多做慈善和公益事业　206
将行善当做一种义务　208
享受生活，享受挣钱　210
不要轻视穷人　212
诚实守信，不靠欺骗赢取财富　214
家庭与事业如何兼顾　216

第九章　知识是别人抢不走的聚宝盆——向犹太人学习“赢财”资本

知识比金钱更重要　220
如果想拥有财富，就必须先拥有知识　224
做个杂学博士，让你在生意场上左右逢源　229
活学活用，赚钱靠真智慧　232
学好外语，握住打开财富之门的钥匙　235
终身学习，活到老学到老　238
热爱读书，从书籍中汲取智慧　240
教育是孕育财富的沃土　242
尽早培养孩子的金钱意识　245

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章

富人没有穷观念——向犹太人学习“看财”观念



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

热爱金钱：金钱是犹太民族人格和精神的镜子

犹太人的悲惨经历，让犹太人早对金钱的重视程度几乎到了顶礼膜拜的程度。在2000多年的流浪过程中，犹太人没有自己的土地，也没有自己的国家，只能在异国他乡寄居生存，唯一能掌握的便是通过商业经营而去赚钱。而金钱在这个世界上无疑成了万能的上帝，它不但给人们生存的机会，而且能为人们争得权力和地位。一个民族一旦掌握了金钱，也就掌握了自己生存和发展的权利，同样也就掌握了对付源自外来民族的敌意和压迫的力量。犹太人历经2000多年的流浪，历经迫害、压迫、放逐乃至杀戮，不但始终未被同化，而且最终建立了自己的主权国家——以色列，这或许是人类历史上少有的奇迹。人们会问：犹太人何以生命如此顽强，经历数难而不灭？答案或许就只有一个字：钱！

犹太人大都乐观豁达，长于幽默。从他们的生活中，我们可以体会到他们潜意识里的东西。有则笑话是这样讲的：

范因斯坦一家都接受了基督教的洗礼，可萨洛蒙仍想同他结为儿女亲家。范因斯坦不高兴了，他对萨洛蒙说："老弟，我们可不能结为亲家啊！第一，你是犹太教徒，我是基督教徒；第二，你穷得和叫花子差不多，一分钱都没有，你知道，对咱们犹太人来说，金钱可比一切都重要。"

这则笑话是在笑话范因斯坦的前言不搭后语吗？刚谈自己是基督教徒，接着又自称是犹太人，岂不矛盾？但认真琢磨，则是：范因基坦在基督教的压力下，不得不改宗教，但永远改不掉的是对钱的态度。他的血管里流淌的是犹太人的血，而犹太人则是以钱为重要的民族标记的！

还可以再讲一个故事：

一个银行家的儿子取得博士学位以后，改信了基督教，这件事深深刺伤了银行家的心，尽管两个孙子常来看他，但他仍旧闷闷不乐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天，银行家看见两个孙子在玩剪纸，便问他们玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱！”孩子不假思索地回答。

老银行家一听，非常高兴：“小孙子身上仍然是我的血统！”

这两个笑话都是以犹太人所面临的最大的威胁——文化同化为题材，但宗教信仰并不是犹太“血统”的界定标准，而没有宗教特征的钞票才真正成了犹太人“血统”的界定标准。

我们知道，犹太民族是一个以文化立族的民族。在正统的意义上，犹太人同犹太教徒是一回事，信仰犹太教的人就是犹太人。然而，我们在上面讲的故事当中，不难看出其中折射出来这样一个文化的事实：既然对待上帝的态度可以成为一个民族的疆域，为什么对待钱的态度就不能构成这个民族的疆域呢？上帝也罢，钱也罢，都是人类的造物，犹太人的上帝是仅此一个而且看不见的，钱实际上也是仅此一个而且看不见的：钱只不过是人与人之间社会关系的一种符号形式，我们看见、触摸到的只是钱所采取的暂存形式，并不是钱本身，钱的最纯粹形式是“信用”，它在银行账簿划来划去的过程中存在，但谁也没有看见过“信用”长得啥模样。况且，钱不等于财富，黄金也好，钻石也好，只是信用领域中的低级形式，犹如宗教领域的拜物教或多神教。钱，至少是现钞——纸币——才能算真正的钱，而纸币大家都知道只是一种信用符号，对纸币的认可其实是对国家信用的肯定，犹如上帝授予摩西的那块法宝。

这样的解说或许令人大感意外。其实，这种意外只能证明意外者尚未达到犹太人看待钱的那种高度。任何在潜意识层次还无法接受钱的“准神圣”性质的人，都不是这里所说的“犹太人”。

事实上，犹太人尤其是犹太商人中为了取得“钱”上面的成功而放弃犹太人的信仰仍被人视为犹太人的，从来不乏其人。在著名的犹太银行家中，伦敦的哈姆勒，纽约的贝尔蒙特，柏林的布莱希罗德都皈依了基督教；美国赢利最大的出版商、纽豪斯报馆的所有人塞谬尔·纽豪斯只雇用非犹太人的编辑或发行人，甚至那些已经在美国名牌大学中获得学术地位的教授，也有许多已不再把自己看做犹太人了。

然而，世人仍把他们都看做犹太人而根本不理睬他们的宗教信仰是否发生过变化。相反，或许正是从这种为争取成功而不惜牺牲其他价值的事情上，人们找到了界

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定犹太人的最本质特征。

这意味着，在生物学基因不足以界定犹太人的民族身份而必须辅之以宗教的同时，我们发现，单单宗教信仰也不足以界定犹太人的文化身份，而必须辅之以对待成功，对待金钱（因为它是成功最直接，也最有说服力的一种表现形式）的态度，才能确定一个人是否为真正的犹太人。

因此，我们完全可以把犹太人同金钱的高度同构关系作为其民族的区别标志。事实上，犹太人自己的笑话中已经在这么做了，而无论反犹太主义者还是社会主义者，都不乏类似的看法。19世纪法国“著名”反犹太分子爱德华·德拉蒙德说过：“反犹太主义是一场经济战争。”而德国著名社会主义者奥古斯特·倍倍尔也曾说过：“反犹太主义是中下层阶级的社会主义。”犹太民族2000年中的存在方式本身更为有力地证明了这一点。

自大流散以来，尽管从绝对数量说，犹太人毕竟与一般民众一样，较多地从事农工畜牧的生产活动，但作为其寄居城市的独特生存状态，犹太民族始终保持着一个商人民族的身份。当然，这是有着特定历史背景的，却在相似的社会条件下，如亡国或受迫害等，生存下来的民族，绝不仅限于犹太民族一个，但唯有这个民族走上“专职”商人民族的道路，而且还极为顺利（相对而言）：尽管屡遭驱逐甚至杀戮，被一再剥夺得两手空空，但只要有那么一段不很长的平和时期，犹太人就可以由商业活动、同钱打交道而迅速崛起，在繁荣当地商业的同时，自己也富裕起来。这犹如沙漠中一颗晒干的种子，只要一场小雨，马上就会萌芽并且茁壮生长。甚至可以反过来说，一个地方的商业就像一颗颗晒干的种子，只要犹太人的春雨一到，马上就会繁茂起来。中世纪欧洲各国就是借犹太人来发展商业，尤其是法国，竟在200年中6次召来犹太人又6次驱逐犹太人，犹太人简直成了他们发展本国商业“召之即来，挥之即去”的利器。

用一个日本商人的话来说：“信仰犹太教的犹太人，做生意确实有一套本领。生意人如果都去做犹太教的信徒，世界上就不会有战争，而都可以赚钱，世间就变成了乐园。也许几百年后，地球上所有的人都会成为犹太教的信徒。”这个日本人就是自封为“银座的犹太人”的藤田，实际上他就是成功的生意人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能够表明犹太人活动样式与钱的活动样式同构的，还有犹太人的历史与钱的历史的统一：犹太人和钱都曾长时期仅作为交换媒介而存在；犹太人和钱都曾在长时期中既受排斥又遭掠夺；犹太人与人类世界的其余部分曾长时期维持一种纯粹以钱为形式的关系；犹太人在近代是随着钱的崛起而崛起的；当代犹太人最兴旺发达的不是在以国有制为主体的犹太人国家以色列，而是在货币经济最发达的美国！

这一方面足以说明犹太人何以能够幸存下来：只要有钱在流通的地方，就天然地需要犹太人这样的“媒介”，犹太人就可以取得不可替代的位置。这时候的犹太人是不能灭绝的，因为不能少了他们；而一旦当地民族自己也领悟了钱的本性，不需要犹太人时，他们自身也就成了“犹太人”，在钱的意义上当代美国人确实是最像犹太人的。

另一方面，这也足以说明犹太人何以能够在资本主义的形成、发展的若干重要方面与其如此吻合：犹太人的生存逻辑就是钱的逻辑，就是资本发展的逻辑，而这种钱的逻辑的起始点则在于犹太人对钱的“准神圣性”的认可之中。

在现代社会中，人们对钱的迷恋或许还算不上独特，但在2000多年前就不大一样了，《塔木德》中有这样的犹太谚语：“钱不是罪恶，也不是诅咒，钱会祝福人的。钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

这种对钱的态度，在很大程度上反映出一个社会、一个民族或一种文化的“资本主义合理性”水平。在这一点上，犹太人的民族起源与历史遭遇无疑起着决定的作用。

犹太人的长期流散，使他们不可能鄙视钱，因为每当形势紧张，他们重新踏上出走之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们保证自己旅途中生存的最重要手段。

犹太人的宗教异端身份，也使他们不可能鄙视钱，因为钱没有气味没有色彩，是犹太人在同其他宗教教徒打交道时唯一不具异端色彩的东西。

犹太人的寄居地位，也使他们不可能鄙视钱，因为他们原来就是用钱才买下了在一个国家中的生存权利。犹太人缴纳人头税和其他特别税，名堂之多、税额之重，也是绝无仅有的，“犹太人若非自己在财政方面的效用，早就被消灭殆尽了。”这是犹太

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人与非犹太人之间不多的共识之一。

犹太人的四散分布，也使他们不可能鄙视钱，因为钱是他们相互之间彼此救济的最方便形式。

犹太人的长期经商传统，也使他们不可能鄙视钱，因为尽管钱在别人那里只是媒介和手段，但在商人那里，钱永远是每次商业活动的最终争取目标，也是其成败的最终显示。

所以，钱对犹太人来说，绝不仅限于财富的意义。钱居于生死之间，居于他们生活的中心地位，是他们事业成功的标志：这样的钱必定已具有某种“准神圣性质”；至今在犹太人家庭中还有一种习惯，留给子女的财产至少不应该比自己继承到的财产少，这样的心愿代表着犹太人对后辈和平安宁的祈愿。

所有这一切表明，在其他民族对钱还抱有一种莫名的憎恶或者恐惧之时，犹太人在钱这一方面已经完成了从单纯经济学意义上向文化学、社会学意义上的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准，相反可以凌驾于其他尺度之上的尺度。

这样，钱对于犹太民族来说，具有了神圣的性质，而这一性质对于资本的发生、形成、积累和增值，都有着至关重要的意义。

一方面，赚钱行为或日后的资本主义经营行为现在成了一种自在的行为。能否赚钱成为决定一切行为之正当性的终极尺度，一切价值、观念、规范和活动皆必须通过钱来获得自己的合法性、正统性，就像自然经济下它们由神的旨意而获得合法性一样。这样一种人类状况的确立，为商业化的大潮席卷一切领域，开启了闸门，从而几乎使一切纷纷坠落到商品的大海。它们原先的神圣性，不管是宗教的、伦理的、美学的、情感的还是其他什么的，都不复存在，或者至少都清一色地被抹上了一层金黄色、铜绿色或者水印痕迹。犹太人在生活上的禁忌之多、之严是各民族中不多见的，而且2000多年一以贯之，至今极少改变；可在经济领域，犹太人在经营商品时的百无禁忌更是各民族中不多见的，现代世界的许多原先非商业性领域，大都是被犹太商人打破封闭而纳入商业世界的。这同犹太商人最早确立钱的“准神圣”地位大有关系。

另一方面，钱的自在地位的确立，使得钱的历史发展逻辑自然转变为人的思维

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

逻辑，钱的自发发展的动因转化成人类制度性建设的动机。在钱的无声而无上的指令下，一切有利于资本发生、形成、发展、增值的设施、机制和构件，自动地建立了起来。世界市场的开拓、经济秩序的确立、金融作用的实现、政治权利的驾驭以及种种观念规范和商业动作个体，都有条不紊地一个个出现，而对这现代资本主义大厦的建设，最忙碌、贡献最大的人群之一必然是犹太商人。在不同历史时期确有不同民族的商人出现在人类经济发展的关键地段，而犹太商人在确立钱的“准神圣”地位上先行了一步，因此成了向资本主义进军的排头兵，成了名副其实的“资本家的原型”。

钱的“神圣”地位的确立，为犹太人追求物质利益的活动清除了在其他民族中常见的种种认识和观念上的障碍，使犹太人得以最为自由地施展自己的赚钱才干。

犹太人对钱的同构、逻辑、机制的认识，向我们展示了犹太人生存机制中的一种内在动力，赚钱成为犹太人的第一件大事。这一内在动力使犹太民族能够随着人类社会商业发展和资本合理性的增长而不断调整和成长，并表现出了高度的同步甚至超前。这正是他们成为真正的商人民族，成为“世界第一商人”的内在原因。



犹太人如是说

钱本来就为应付那些最好不要发生的事件而准备的，钱的存在意味着这些事可以避免发生，钱越多，也就意味着发生的可能性就小，所以赚钱、攒钱并不是为了满足直接的需要，而是为了满足对安全的需要！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金钱不只是财富，更是生活的源头

历史上的犹太民族，曾多次惨遭灭国之祸，他们被迫流亡到世界各地。但是无论到了哪个国家，哪个国家的人就歧视他们。犹太人要想在当地生存就必须要缴纳各种高额的税金和说不清楚的捐税，甚至他们日常生活中的一举一动都要受制于他们所纳的捐税。信奉同一宗教的人一起祈祷要纳税，结婚要纳税，生孩子要纳税，连给死者举行葬礼也要纳税。他们稍有疑义，别人就说他们是吝啬鬼，假如他们少缴了什么税金，立即就会遭到驱逐和屠杀。

因为犹太人的富有，他们所在国的统治者们更是时刻盯着他们手中的金钱。统治者们建造豪华的宫殿，维持他们贵族的奢侈生活，显示帝国的威严，和其他的国家进行战争，这些都需要犹太人为他们提供大量的金钱。于是出现了这样可笑的事情：他们动辄嫌弃犹太人的吝啬，瞧不起他们赚钱的贪婪，因此就把犹太人驱逐出境，但是过不了多久又必须把他们召回来。因为对他们来说，犹太人纯粹就是他们的钱袋子——不需要的时候把他们丢在一边，进而进行驱赶和屠杀；需要的时候，就把他们召回来，并且对他们恩宠有加，尽力巴结。

犹太人拥有大量财富，这使得他们遭受了世人的妒忌，在世界的许多地方掀起了“反犹”运动。反犹太主义的原因固然有很多，但是19世纪一位法国人道出了真谛：“反犹太主义是一场经济的战争。”犹太人明白自己是输不起这场战争的，一旦失去财政上的必要性的时候，就是他们被遣散、驱逐和杀戮的时候。因此，为了自己的生存去获取成功已经成为犹太人不可推卸的责任。

犹太人大多数时间生活在动荡中，各种灾难和迫害随时都会降临，而只有金钱可以给他们提供一点保护，让他们感觉到安全。当他们哪天遭到各地统治者驱逐的时候，金钱就可以换取别人的收留和保护；当地的人发起反犹暴乱的时候，他们可以用金钱贿赂而求得一条生路；他们外出做生意的时候遭到匪徒的抢劫，钱可以赎回他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们的生命。钱是他们必不可少的东西，金钱对于犹太人来说，是他们能看得见的、摸得着的、实实在在的“上帝”，是可以永远保护自己、让自己平安的“上帝”。

财富让当地的人们不敢小看犹太人，也让当地掌权者对他们抱以尊重。一位观察家在他的著作里这样写道：“犹太人实际上的政治权利和他们的政治权利之间的矛盾也是政治与金钱势力之间的矛盾，虽然在观念上，政治权利凌驾于金钱权利之上，其实前者却是后者的奴隶。”金钱，让世间的权势们都匍匐在它的脚下，让犹太人真正地能够站立起来，重新获得世人对他们的尊敬。

在这种背景下，获取财富成了犹太人的一种反射式行动，就像手还未碰上眼珠，眼睛就必须先行合上那样的一种天然的本能。犹太人只好想尽一切办法来发财，让自己变得有钱。他们对钱的崇拜也就达到了极端的地步。对于犹太人来说，钱居于生死之间，在他们的生活当中，钱居于中心地位。

犹太人因为金钱获得了保护和安全，但是也因为他们实在是富可敌国，遭到了世人的嫉妒和仇恨，他们只好再次拼命地赚钱来获取更大的保护。为了获取更多的钱，他们不得不让自己赚钱的能力越来越精湛，他们理财、生财、发财的本领越来越高，而他们也就变得越来越富有。

在2000多年前，犹太人对钱就有一种独特的迷恋。犹太民族的起源与历史遭遇无疑决定着犹太人对钱的态度，在很大程度上反映出一个社会、一个民族或一种文化的“资本主义合理性”水平。

其一，犹太人屡遭驱逐或杀戮，每当形势紧张，他们踏上流浪之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们保证自己旅途中生存的最重要手段。

其二，金钱是唯一不具异端色彩的东西，是他们同其他宗教教徒打交道的媒介。

其三，犹太人为了获得寄居城市的独特生存权利，使他们对金钱极度迷恋。历史告诉人们，“犹太人若非在金钱方面有超强的智慧，早就被消失殆尽了。”同时，金钱也是犹太人相互之间彼此救济的最直接方式。

其四，犹太人的长期经商传统也使他们不可能鄙视钱。尽管钱在别人那里只是媒介和手段，但在商人那里，钱永远是每次商业活动的最终争取目标，也是其成败的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最终显示。

综上所述，金钱对犹太人来说绝不仅限于财富的层面。金钱居于犹太人生死之间，居于他们生活的中心地位，是他们事业成功的标志。在其他民族对钱还抱有一种莫名的憎恶甚至恐惧之时，犹太人在这方面已经完成了从单纯经济学意义上向文化、社会意义上的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准相反可以凌驾于其他尺度之上的尺度，更是他们保障自身安全的全部砝码。


犹太人如是说

身体的所有部分都依靠心而生存，心则依赖钱包而生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有钱的地方就有犹太人

法国启蒙主义代表人物大思想家孟德斯鸠说过，有钱的地方就有犹太人。这句话一点也不夸张，犹太人长期没有国家，这使他们生来就是世界公民；犹太商人没有固定的市场，这使他们生来就是世界商人。

最早聚居在迦南时，犹太人借地利之优势，或倒买倒卖、或长途贩运。到所罗门王时期，犹太人就有自己的贸易船队和国家舰队，他们远征印度，从那里运回黄金和象牙、檀香木和宝石、猴子和孔雀。

大流散之后，犹太人被迫完全地进入了国际贸易的世界市场。在各国统治者的驱赶追逐中，犹太人匆匆奔波，他们学会了机智灵敏地对付各种突发的生活和生意变故，他们熟悉了世界各地的市场行情，他们结交了天南海北的贸易伙伴。

伊斯兰教兴起后，由于宗教信仰的区别和宗教教徒的狂热，伊斯兰世界和基督教世界开始了长期的敌视和对抗，使欧亚非之间的贸易中断。东西方商人由于宗教、文化差异而难以打入对方世界。而失去了祖国的犹太人却从中攫取着每一个天赐良机，转战南北，广为联系，做成了一笔又一笔的大生意。

伊斯兰世界和基督教世界互相仇视，而犹太人却独立于这种对峙之外。因为他们认为意识形态不中立，但金钱是中立的。只要和犹太人做生意，谁都是朋友。这是犹太人为钱走四方的经商准则之一。

为钱走四方是犹太人天生的特性。他们不仅自己天马行空四处奔游，贩进卖出，同时还鼓励别人也这么做。

有人说犹太商人对世界市场形成的最伟大贡献，是美洲新大陆的发现。而新大陆的发现却是因为犹太人为钱而“走”的结果。

新大陆发现后不久，就有犹太人移居，成为最早的殖民者之一。一个世纪后，犹太人就控制了新大陆殖民地的贸易，绝大部分的进出口都握在他们手中。犹太人将殖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

民地的原材料运往欧洲大陆，又将欧洲的工业成品运往殖民地，从中赚取高额利润。后来，犹太人甚至还投身于臭名昭著的奴隶贸易。

总之，犹太人对资本主义世界市场的开拓和形成作出了卓越贡献，而这则源于犹太人为钱去世界行走的特性！

资本主义世界市场形成后，犹太人已不满足于小打小闹了。他们更加活跃、四处行走，贩布帛，卖珍珠，做四方的生意，赚取八方的钱财，活跃在世界的每一个角落。

其中，罗斯柴尔德家族的盛名回荡在欧洲，施格兰王国的影响已遍及全球。

当今世界，商场如战场，而犹太人总能胜人一筹。他们在商业上的成功遍布在每一个领域：从威士忌到鸟食，从唇膏到谷物交易，从国防合同到地板覆盖物，从稀有金属到各种式样的服装，从临时性人事代理到光电复印，从计算机硬件到计算机软件，从旅馆到奶酪饼……

不管何时何地，犹太人总能在世界商场上独辟蹊径、出奇制胜。

因此有一个关于犹太人的经济神话这样说：犹太人控制着社区的、国家的，还有全世界的银行、货币供应、经济和商业。

所以，犹太人是真正的具有世界水平的商人。


犹太人如是说

哪个地方适合你你就去哪个地方，别留恋不该留恋的居所。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

职业不分贵贱，金钱不问出处

有一位演讲者在一个公众的场合演讲，为了证明人在任何时候都要看得起自己，他拿起了50美圆，高举过头顶。

“看，这是50美圆，崭新的50美圆。有谁想要？”结果所有的人都举起了手。然后，他把这张纸币在手里揉了揉，纸币变得皱巴巴的了，然后又问观众：“现在有人想要这50美圆吗？”所有的人举起了手。

他把这张纸币放在地上，用脚狠狠地踩了几下，钱币已经变得又脏又烂了。

他拿起钱来，又问：“现在还有人想要吗？”结果还是所有的人都举起了手。于是他说：“朋友们，钱在任何时候都是钱，它不会因为你揉了它，你把它踩烂，它的价值就会有任何的变化，它依然可以在商店里花出去。”

为什么那张钞票在那个演讲者的手里揉皱了，又被它踩脏弄破了，还是有人想要它呢，因为钞票就是钞票，钞票是没有高低贵贱的，它不会因为受到了什么“待遇”就有所差别，它还是和以前一样的价值，和其他等面值的钞票价值是一样的，只要他们的价值一样，钞票都是平等的。

这种观念也正是犹太人所具有的。犹太人从不以自己做的生意小而自卑，恰恰相反，他们连小生意也是不会放弃的，在他们看来所有的生意都是由小做到大的。那些成天只想干一番大事业，对一些小生意提不起兴趣的人，到头来一事无成。因而在他们的经商历史中，他们从不会喜“大”厌“小”，他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上，实际上是在教人们创造和积累财富必须处心积虑，必须巧捕商机，必须妙用手腕。

钱是交易货币，是一个人拥有物质财富多少的标志，有时候还是一个人社会地位的象征，它本身不存在贵贱之分。犹太人的赚钱观念和我们的传统观念不一样，他们丝毫不认为拉三轮、扛麻袋就低贱，而当老板、做经理就高贵，钱在谁的口袋都一样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是钱，他们不会到了另一个人的口袋就不是钱了。因此，犹太人在赚钱的时候，不会觉得钱是低贱或高贵的，他们不会因为自己目前所从事的职业不好而感到自愧不如，他们在从事所谓低贱的职业的时候，心态也表现得十分平和。

因为对钱保持一种平常的心态，甚至把它看得如同一块石头、一张纸，犹太人才不会把它分为干净的或肮脏的，这也正是犹太人金钱智慧之一。在他们心中钱就是钱，相同的钱能买相同的东西，不可能出现不同的人拿着相同的钱买东西，买到的东西不等价，一个多一个少。因此，他们努力地去获取它，失去它的时候，也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，稳操胜券。

犹太人对钱的观念与众不同，特别是犹太商人，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信，不管是通过什么方式，什么途径，只要是通过自身辛勤劳动合法赚来的钱，都是心安理得的。因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是农夫出卖了产品得来的，或是赌徒赢来的，还是知识分子脑力劳动得来的，都是收之无愧，泰然处之。

在犹太人的商业史上，像这样的例子数不胜数，以放债发迹的亚伦就是典型的代表。

亚伦从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。由于生意的扩大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或个人，宁愿以月息20%借贷。这等于100元放贷1年，可获得240元的回报，比投资做买卖更能赚钱。亚伦正是盯着这个赚钱的路子，才迅速走上发迹之路。亚伦63岁逝世时，留下的钱财是当时英国首屈一指的。

犹太人的商业活动，有一个看似简单却很难做到的特点，他们对顾客总是一视同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仁而不带一丝成见。在犹太人看来，因为成见而坏了可以赚钱的生意，简直是太不值得了。

犹太人散居世界各地，对各国人他们都视为同胞。无论是住在华盛顿、莫斯科还是伦敦等地，犹太人之间都经常保持密切的联系。

要想赚钱，就得打破既有的成见，这是犹太人经商得出的训示，就像金钱没有肮脏和干净之分似的，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从你的手中得到钱，就可以做。在犹太人的脑海里，在进行贸易往来时，无论你是美国人，还是俄国人；无论你是欧洲人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就可以和你交易。

犹太人观念中，除了犹太人外，不管是英国人、德国人、法国人或意大利人等，一律被称之为外国人。为了赚钱，不管你是哪一国的人，主张何种主义，信仰何种宗教，都是他们交易的对象。他们绝对不会因为对方是异教徒或者是黑人而放弃一笔能赚钱的生意。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。要敢于打破旧传统，接受新观念。也就是说要想赚钱，就要打破成见。试想一下，如果因为和对方的思想意识不同，自己在原来成见的作用下，主动放弃了一次赚大钱的机会，岂不是太可惜，太不值得了！我们知道，金钱是没有国籍的，所以，赚钱就不应当区分国籍，为自己设置赚钱的种种限制。聪明的犹太人很早就认识到这点，所以他们很团结，结合在一起共同赚外国人的钱，这就是他们成功的原因所在！

由于特殊的历史原因，犹太人失去了家园，长期流浪于世界各地。国籍对于犹太人来说是不存在的，犹太人从不看重这个政治概念，他们只看重是否有可靠的生意伙伴。犹太人不管那些分歧，与俄国人做生意也与美国人做生意，卢布是钱，美圆也是钱。所以对于生意而言，国籍和政治不是最重要的，它们只是提醒人们做生意要采取不同的方式和方法而已。

犹太人认为金钱是没有性质的，所谓的性质是人自己主观强加给金钱的。如果说金钱在恶人手里就是罪恶的，那么让善良的人把它赚回来就可以是善的了。犹太人认为，主观区分钱的性质是件荒唐的事，那样做不但浪费时间、又束缚思想。由于犹

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

太人对金钱不问出处，这样保证了他们的思想是完全自由的，丝毫不受世俗观念的拘束。在他们的眼里，什么生意都可以做，什么钱都可以赚，即使“卖棺材的也可以赚钱”。 正是因为犹太人认识到金钱的性质，所以犹太商人在投机时，对于所借助的东西是不存在一点感情的，只要有利可图且不违法，拿来用就是了，完全不必过多考虑。



犹太人如是说

赚钱是天然而合理的，没有必要去考虑很多的东西。作为一个商人，他的任务就是赚钱，此外别的任何的东西，都不过是用来赚钱的工具和手段而已。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和什么过不去，都别和钱过不去

《威尼斯商人》是莎士比亚最有名的一部喜剧，里面刻画了一个极端吝啬又充满报复心的犹太商人夏洛克。

夏洛克专好放高利贷，一毛不拔，并因基督徒商人安东尼奥多次斥责他而怀恨在心。

一次，夏洛克借安东尼奥为资助朋友远行求婚急需用钱之机，同他立下契约，言明到期不还以安东尼奥心口上的一磅肉来抵偿所借的3000块钱。

结果，安东尼奥由于货船接连出事而误了还债日期。在法庭上，不管别人如何调解，夏洛克坚持要心口上的一磅肉，而不要哪怕数额再大的赔款。

于是，安东尼奥的朋友之妻，即朋友靠安东尼奥这笔借款的资助所娶来的妻子，机智地要求夏洛克只能取一磅肉，但不能使安东尼奥流一滴血，否则就会被处以极刑，才震慑住了夏洛克，并使他宁可认赔也不敢下手。

最后，基督徒们不仅以违约罪——说好割肉，却不割肉了——惩处了夏洛克，罚掉他一大笔财产，还迫使他同意，让女儿同基督徒结婚，并给予巨额嫁妆和遗产继承权。

很明显，莎士比亚对犹太人的这一看法，与其说来源于他自己对身边犹太人的感性认识，不如说更多地来源于中世纪基督教会对于犹太人的刻板模式化的成见。因为当时，犹太人定居英国的时间并不长，只有200多年，英国人对犹太人的了解和认识还谈不上很深。

所以，莎士比亚作为世界文豪，虽然借剧中人之口为犹太人作了不少申辩，但还是不自觉地反映了并且是典型地反映了当时主流文化对犹太人的那种歧视、无奈而又嫉恨的心态。环境逼着犹太人只能同卑污的金钱打交道；人们不得不向犹太人借钱且对犹太人的财运亨通无可奈何，千方百计夺取犹太人的钱财和子女。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作品中最不公道的是将中世纪基督徒那种近乎偏执的不惜放弃钱财的报复心，强安在夏洛克身上。而随着夏洛克成为一个著名的文学典型，夏洛克及其以3000块钱换一磅肉的报复心，似乎也成了犹太人的典型。

但是，将其作为典型而不是个别例子，这是对犹太人的极大误解和污蔑。因为在涉及钱财的问题上，如果犹太人有报复心的话，那么这种报复心也集中表现为索回钱财，而绝不会要一磅“毫无价值”的人肉来代替。

在日本有一家犹太人开的公司。一次，一个公司雇员盗取钱款后潜逃了。

董事长获悉后，十分恼怒，马上要求报告警察局。公司的一个干部赶快跑去找犹太共同体的拉比商量。

拉比听完情况后，明确告诉他：“最好先查清楚他是否真的属于卷款逃走。如果情况属实，又告到警察局，他就会被起诉，被送进牢房。但这不是犹太人的做法。”

按照犹太教律法，如果有人偷了钱，就要使这个人不坐牢而把钱取回来。一坐牢，钱就拿不回来了。

拉比建议他们，与其把卷款者抓回来，投进大牢，不如设法自己找到他，把钱要回来，再处以罚金。

结果，公司真的把那个职员找回来了，并证明他确是盗取钱款潜逃。于是，他们把那个人带到了拉比那里。

拉比按照犹太律法，要求他赔款。但那个人表示，他已经身无分文了，并且表示，与其坐牢，不如去工作，用工资来分批偿还公款。

最后拉比裁定：该雇员继续为公司工作（当然不会再有卷款的机会），以工资偿还钱款，并处以一定比例的罚金；赔款由公司收回，罚款则交给拉比用做慈善基金。

其实，从文化学的意义上说，钱本来就是人生命活动的一般等价物。剥夺钱财就是在剥夺一个人支配自己生命活动的权利。这种划“钱”为牢的办法，就其消极作用而言，几近于关大牢，而就其积极意义而言，又胜过单纯的关大牢。

反过来，在怒火中烧的时候，一味放纵“报复”这种生命活动，无形中等于以那笔本来可以追讨回来的钱所代表的生命活动支配权作了抵押。

精明务实的犹太人决不会做这样的傻事，更不会在合约上留下这么大的漏洞。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

莎翁把夏洛克写得有点傻了，他是不是无意识中感觉到，要不把夏洛克写傻的话，他戏剧中的法庭就审不下去了？

犹太人不仅在讨回赃款这一根本点上十分聪明，而且在确定罚款比例时，也表现出别出心裁的技巧。

一般来说，罚款的比例为赃款的25%。但这只是一个大概，而具体的还有许多严格的规定。这些都由被盗物的性质，被盗物能否用于赚钱，盗窃发生时的场合、时间等等而定。

比如《塔木德》上规定，偷马的罚款比例非常高，可达400%。因为偷马的人可以用偷来的马赚钱，而被偷的人有可能走投无路。

有意思的是，一般偷驴比偷马的罚款低，理由是“马比较驯良容易偷”。犹太民族对智慧的极端爱好，由此也略见一斑。由此看来，中国古人说的“窃钩者诛，窃国者侯”，想必也是由窃者智慧多少之别所决定的吧。但可惜没有像《塔木德》这样的口传律法将其明确规定下来并使之逐渐形成文化。

在古代以色列，罚款或拒付款或拒付利息，都采取以给钱的主人服劳役的方法来偿还。只有最为严重的情形，才把人送进监牢。但在犹太人心目中，这样做实在是下下策，并没有根本解决问题。

可以说，在处理这类不合法占有财产的问题上，犹太人似乎又是走在历史的前列。而现今世界不正越来越成为一个“以罚代刑”的社会了吗？



犹太人如是说

只要是钱，不管怎么样赚的钱，都不必和它过不去。因为它不管在谁的口袋里，它还是钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

取财有道，保持双手的干净

有个犹太妇人让6岁的儿子到百货公司去买东西。小男孩回到家里，从布袋里取出东西，让人想不到的是一枚钻石戒指也落到了地上。

小男孩没有买这样贵重的东西。

妇人领着儿子赶回百货店，一边走一边给儿子讲一个在犹太民族已流传了几千年的故事：

拉比西蒙·本·舍塔靠砍柴为生，每天都要把柴禾从山里背到城里去卖。他为了有时间研究犹太法典《塔木德》，决定买一头驴子代步。

拉比来到集市上，从一位窦玛利人那里买头驴子骑回来了。拉比的学生们见驴子很累，就把它牵到河里去洗澡。半路上，驴脖子上掉下来一颗足足有10克拉重的钻石。

学生们欢呼雀跃，认为拉比从此可以摆脱贫穷，专心致志地研读《塔木德》，同学们也能更好地聆听这部圣典了。

出乎学生们意料的是，当学生们把钻石交到拉比手上并说明来历之后，拉比顾不上到河边牵驴，立即捧着钻石向集市跑去。

一见到那位卖驴子的人，拉比就把钻石交还到了他的手上。

看着卖驴人大惑不解的样子，拉比说："我买的是驴子，而没有买钻石。我只拥有那头驴子的所有权，驴脖子上的这颗钻石必须还给你。"

卖驴人恍然大悟，继而又露出惊奇的神色，恭恭敬敬地问道："你买了那头驴子，钻石是在驴子身上的，你不拿来还我，我也不知道，你为什么还要这样做呢？"

拉比平静地回答说："这是我们犹太人的传统。我们的神训示过我们，我们的手是洁净的，只能拿走付过足够金钱的东西，所以钻石必须还给你。"

从百货公司回家的路上，这位犹太妇人又对儿子讲了一个和故事类似却真实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发生的事：

有一次，拉比撒弗拉正在做早祷，一个人来买他的驴子。买驴人出了一个价格，因为不能中断祈祷，所以拉比撒弗拉没有回答。买驴子的人把拉比的沉默当做了嫌出价低，于是报出了一个高一点的价钱。看到拉比仍没有回答，这位买驴人报出了一个更高的价钱。

做完祈祷，拉比对买主说：“你第一次报价时，我就决定把驴子卖给你了，但我不能中断祈祷来答复你。你可以用第一次出的价格买走我的驴子。”

故事说完了，这个妇人没再说什么，只是说了一句意味深长的话：“我们的手是干净的，拿错了财物，它就会变脏。”

不仅这个妇人这么说，犹太圣典《塔木德》中也有这样的话：“真正的清白和真正的诚实是可以从一个人对待金钱的态度上看出来的。只有在金钱问题上可靠的人，才可以被看做是清白、诚实的。”



犹太人如是说

你们不可偷盗，不可欺骗，也不可彼此说谎。不可欺压你的邻居，不可抢夺他人的财物。不可向着我起假誓，亵渎我的名声。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时间就是金钱，善于把握和运用时间

犹太人很早就领悟到时间的价值，“时间也是商品”“勿浪费时间”是犹太人最重要的生意经。几乎所有的犹太人都以“时间就是金钱”作为自己的座右铭。他们为了赚取更多的金钱，不得不去适应都市那种快节奏、高效率的生活方式，尤其是大都市的繁忙生活，久而久之犹太人就形成了做事雷厉风行的作风。

时间如此珍贵，那么，如何才能充分利用有限的时间，创造出最大的价值呢?

对于不同性格和习惯的人，相同时间内的产出价值是不一样的。一个喜欢读书的人，花在读书上的时间永远要比别的时间长，而作为一个以赚钱为天职的商人则会花更多的时间多赚些钱。总之，时间面临着一个如何进行合理分配的问题。能不能合理分配时间也就成了成功人士和失败人士最大的区别。而对犹太人来说，浪费了时间，就等于浪费了金钱。他们对自己的时间，可谓精打细算，不管什么事情都会做到将时间具体化，他们决不允许也不能容忍迟到或拖延时间的情况发生在自己身上或自己的员工身上，他们在处理重要事情时也会一律谢绝会客。而当别的老年人还在盘算着怎么安排自己的晚年时，他们往往会细细估算自己还能活多久。他们并不是在给自己安排一个详细的旅游计划，而是以此告诫自己还能赚多长时间的钱，还有多长的时间能够享受生活。

犹太人总感觉自己的时间不够用，所以他们才会将时间安排得有条不紊。难道他们不知道时间对人是平等的?其实他们比谁都清楚这点，他们甚至在很年轻的时候就懂得：要想赚更多的钱并不困难，关键就看你如何去把握时间，利用时间。人们每天都面临着许多琐碎的事情，这些事情或多或少都要占用一些时间。但总的来说，我们的时间分为可支配时间和不可支配时间。对于前者，我们可以根据具体的情况来安排和调整，但对于后者，我们却无能为力，比如一些你不得不应付的事情，由不得你来决定和安排，这种时间是不可管理的，你能做的只是应付。对于可支配时间，就可以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

根据情况来调整分配，充分利用。因此，善于识别和安排可支配时间是非常重要的。明白了这点你才可能真正懂得如何根据情况来调整分配、充分利用宝贵的时间。而对于商人或企业管理者而言，善于识别和安排可支配时间显得更为重要。善于识别和安排可支配时间也是为什么企业会有决策管理层和执行决策的基层员工的主要原因。毕竟基层员工很难认识到时间对于企业的重要性。

犹太人总是能打破思维定式，做出些与众不同的事情。他们用金钱买时间，用智慧换效率。因而他们成了真正懂得时间价值的人，"时间也是商品""不要浪费时间"也就顺理成章地成为犹太人做生意的格言。

犹太人把"时间就是金钱"这一格言演绎得淋漓尽致。他们从不以一天几小时来计算时间，而是往往以秒来计算时间，是分秒必争的。一旦规定了工作的时间，就严格遵守。比如下班的铃声一响，打字员即使只剩下几个字就可以打完，他们也会立即搁下工作回家。因为，他们的理由是"我在工作期间没有随便浪费一秒钟的时间，因此我也不能浪费属于我的休息时间"。瞧！这就是犹太人的时间观念。也正是这种强烈的时间观念驱使他们大大提高了工作效率。他们严格杜绝各种时间的浪费，把时间和金钱看得一样重要，无故地浪费时间就如同盗窃别人金柜里的金钱这种罪恶的事情一样，犹太人为此计算了浪费时间并由此带来的经济损失。

一个犹太富商曾经作过这样的统计：他每天的工资为10000美圆，那么每分钟约合20. 8美圆，如果他每天因被别人打扰而浪费10分钟，他每天就会损失208美圆。在别人看来，对于他这么一个富翁来说，208美圆根本不值得一提。可是，他并不这么认为。他自己认为一天浪费208美圆，一年下来就达到了76000美圆。这可是一笔可观的收入啊。所以他决不允许自己每天有浪费时间的情况出现，哪怕是一分钟。

在一切可生和不可再生的资源中，唯有时间是最少，最易消失，最不好捕捉到的。现代人有充裕时间的就没有钱，而生意很多赚钱很多的人，时间却有限。犹太人总是告诫自己如果没有时间，计划哪怕作得再好，目标订得再高，个人能力再强，也只是空谈。

但是，犹太商人对时间的认识，并没有停留在商品和金钱的角度。他们更为透彻地认识到时间是生活，是生命。所以，犹太商人很乐意把钱花在能提高效率的任何事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情上，只要买到了效率，就等于买到了时间，毕竟做任何事情时高效率要比低效率好得多，这样就可以节约很多时间，节约下来的时间便能赚比原来更多的钱。再说钱可以再赚，商品可以再造，可是时间是一去不复返的。因此，时间远比商品和金钱更宝贵。

在美国纽约，有一位犹太教师戴了一块手表，背面刻着“爱惜光阴”四个字。他把这块手表拿给学生们看，学生们不以为然，说是俗套子而已，根本没有什么新奇的。

这位犹太教师见学生们无动于衷，就戴回手表说：“美国有一句俗话，叫‘时间就是金钱’，我认为这种说法是不对的，因为这句话很容易使人误会。假如说时间就是金钱，那我们就只能想到两种情况：一种是不知如何运用时间的人，另一种则是不知如何运用金钱的人。其实，就价值而言，时间远比金钱贵重。金钱可以储蓄并生息，而时间却丝毫不停止脚步，而且一去不复返。‘时间就是金钱’这句话，应该改为‘时间就是生命’，或者‘时间就是人生’。”教师这么一解释，学生们都觉得非常有道理。

犹太人为什么把时间看得那么重要？因为时间是任何一宗交易必不可少的条件，是达到经营目的的前提。他们在与对方签订商业合同时，都已充分估计过自己的交货能力，考虑过是否能按客户要求的质量、数量和交货日期去履行合约。如果他们觉得自己可以办到，就与其签约，如果办不到，他们就不会轻易签约。

时间的价值还体现在竞争激烈的市场中。在市场经济机制下，哪个企业能在一个市场上一马当先，把质优新异、符合市场需求的产品率先推出，这个企业就一定能够获得好的经济效益。

时间的价值还表现在生意的全过程。一个企业经营效益的高低，是与其经营费用水平的高低息息相关的。根据众多的企业核算，其经营费用中有70%左右是花费在占用资金的利息上。如一个企业一年的营业额为10亿美圆，其资金年周转率为两次，言下之意，该企业每年占用资金为5亿美圆。按通常的银行利息为12%（年息）计算，一年共支付利息达6000万美圆。如果该企业能把握一切时间并且进行有效的管理，使资金周转达到一年4次的话，那么其支付的利息就可节省3000万美圆，换句话说，该企业就可多赢利3000万美圆了。除此之外，加快货物购入和销出，加快货款的清收等，都体现出时间的价值。

南非首富巴奈·巴纳特刚到伦敦时是个一文不名的穷小子，他带回40箱雪茄烟到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

南非，用雪茄烟做抵押获得了一些钻石，之后在短短的几年中，他就成了一个富有的钻石商人和从事矿产资源买卖的经纪人。

巴纳特的赢利有一个呈周期性变化的规律，这就是每个星期六是他获利最多的日子。其奥秘就是他巧借了一个时间差。

因为星期六这天银行较早停止营业，巴纳特可以用空头支票购买钻石，然后在星期一银行开门之前将钻石售出，用所得款项在自己的账号上存入足够兑付他星期六开出的所有支票。巴纳特利用银行停业的一天多时间拖延付款，在没有侵犯任何人合法权益的前提下，调动了远比他实际拥有的资金多得多的资金。


犹太人如是说

在一切可生和不可再生的资源中，唯有时间是最少，最易消失，最不好捕捉到的。现代人有充裕时间的就没有钱，而生意很多赚钱很多的人，时间却有限。犹太人总是告诫自己如果没有时间，计划哪怕作得再好，目标订得再高，个人能力再强，也只是空谈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

契约精神：重视合同，合同是与神签订的契约

《创世记》里有一则关于契约的故事：

上帝为了惩罚罪恶的世人，决定降大雨毁灭人类，只有挪亚及其家人被作为人类新的始祖而获上帝赦免。于是，上帝命挪亚造了一艘长约150米、宽约25米、高约15米的3层方舟，让挪亚一家携鸟类和兽类躲避在里面。大雨一连下了40个昼夜，淹没了所有的陆地，只有挪亚一家劫后余生。洪水退后，挪亚建起祭坛，献上供品，感谢上帝的庇护。上帝接受了供品，并和挪亚约定，以后不再毁灭世上的生物，而且还在天地之间画了彩虹来作为凭证。这就是所谓的“彩虹之约”。

自此之后，犹太人便认为上帝和人类之间有了一层契约关系。

在犹太人看来，自己是上帝的“特选之民”，犹太男孩出生的第八天就要在父母的带领下做“割礼”（即将男子的包皮割去），作为上帝和犹太人之间契约的证明。耶和华要求犹太人历尽流浪之苦最后等待救世主弥赛亚的到来，到时候，所有的人都必将得到救赎。因此犹太人深信：“我们的存在，就是履行和神签订的契约。”契约就是人存在的条件。因为犹太人极为注重契约，认为契约是跟耶和华签订的，是无比神圣的事情。

毫不夸张地说，犹太人的经商史，可以说是一部有关契约的签订和履行的历史。犹太人一旦签订了契约就一定执行，即使有再大的困难与风险也要自己承担，同时相信对方也一定会严格执行契约的规定。因为他们深信人的存在，不过是因为人和上帝签订了契约，如果人不履行契约，就意味着打破了神与人之间的约定，就会给人带来灾难。

由于犹太人在经商中最注重“契约”，因此在全世界商界中，犹太人的重信守约是有口皆碑的。

犹太人认为“契约”是上帝的约定。他们说：“我们人与人之间的契约，也和神所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定的契约相同，绝不可以毁约。”既然“契约”是和上帝的约定，那么若毁约，就是亵渎了上帝的神圣。

犹太人由于普遍重信守约，相互之间做生意时经常连合同也不需要。口头的允诺也有足够的约束力，因为“神听得见”。

犹太人信守合约几乎达到了令人吃惊的地步。虽然在做生意时，犹太人从来都是丝毫不让，分厘必赚，但若是在契约面前，他们纵使吃大亏也要绝对遵守。这对他们而言，是非常自然的事情。从以下两个故事就可以看出他们对契约的遵守。

故事一

有一个犹太商人和雇工订了契约，规定雇工为商人工作，每周发一次工资，但工资不是现金，而是雇工从附近的一家商店里领取的与工资等价的物品，然后由商店老板和犹太商人结账。

过了一周，雇工气呼呼地跑到犹太商人跟前说：“那个商店老板说，不给现款就不能拿东西。所以，还是请你付给我们现款吧。”

过了一会儿，商店老板跑来结账了，说：“你的雇工已经取走了这些东西，请付钱吧。”

犹太商人一听，给弄糊涂了，经过反复调查，确认是雇工从中做了手脚。但是犹太商人还是付了商店老板的钱。因为他同时向双方做了许诺，而商店老板和该雇工并没有雇佣关系。既然有了约定，就要遵守。虽然吃了亏，也只能怪自己当时轻信了雇工的话。

犹太人决不毁约，但他们在谈判中非常讲究谈判艺术，千方百计地讨价还价。因为不签订合同是你的权利，但一旦签订就要承担自己的责任，契约是神圣的，神的旨意决不可更改。对于违约者，犹太人自然深恶痛绝，一定要严格追究责任，毫不客气地要求赔偿损失。

故事二

有一位出口商与犹太商人签订了1万箱蘑菇罐头合同，合同规定为：“每箱20罐，每罐100克。”但出口商在出货时，却装运了1万箱每罐150克的蘑菇罐头。货物的重量虽然比合同多了50%，但犹太商人拒绝收货。出口商甚至同意超出合同重量的不收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钱，而犹太商人仍不同意，并要求索赔。出口商无可奈何，赔了犹太商人的全部损失，还要把货物另作处理。

犹太商人看似不通情理，但事实并不那么简单。因为犹太人极为注重契约，犹太人可以说是“契约之民”。犹太人生意经的精髓在于契约。他们一旦签订契约，不管发生任何困难，也决不毁约。当然他们也要求签约的另一方严格履行契约，不容许对契约有任何的不严谨和破坏。

“人先信而后求能。”上面两个例子中的注重信誉的做法，在一定情况下会使自己吃亏。但这种吃亏只是暂时的，所谓有亏必有盈，某次吃亏或经济利益受损有可能会给自己的事业带来积极的甚至长远的影响。

和以上两个事例中的犹太商人一样，精明的犹太人相信，在生意中遵守签订下的契约这一原则非常有意义。在平时，它可以为你赢得良好的声誉和别人的信任，从而使更多的人愿意和你合作，让你得到更多的经济利益；在你受挫折的时候它还可以给你必要的支持，保证你有足以东山再起的人际关系——因为你在商业活动中的良好表现，已经赢得了别人的信赖和承诺。



犹太人如是说

签订契约前可以谈判，可以讨价还价，也可以妥协退让，甚至可以不签约，这些都是我们的权利，但是一旦签订了就要承担自己的责任，而且要不折不扣地执行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

抛弃消极心态，财富源于积极心态

如果你认为自己天生挣不了大钱，那么除非你买彩票中大奖，否则你一辈子都不可能成为富翁。对于渴望经商赚钱致富以改变自己命运的人而言，如何认识自己目前的“一无所有”，对其以后商业道路的发展至关重要。一般说来，持“反正我也是一贫如洗，再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人，必将贫困潦倒终生，并且一事无成；而抱“虽然我眼下一无所有，但是我将努力去奋斗”想法的人则将成为真正的胜者，只有抱着积极的心态才有可能为你带来未来的财富。

犹太人通常是乐观的，他们也就是靠着这个而活下来的，也许是因为有了长久的痛苦历史，他们才会如此乐观。在不断流浪迁徙，被人屠杀的那些濒临绝望的日子里，犹太人始终抱定一种“生活和命运一定会好转”的信念。假如不如此，也许现在走遍全世界也找不到一个犹太人了。

犹太民族中，曾长期流传着一则名为“飞马腾空”的古老童话故事：

古时候，有一个犹太人因惹怒国王而被判了死刑，这个犹太人向国王请求饶他一命，他说：“只要给我一年的时间，我就能使国王最心爱的马飞上天空。”

他又说，假如一年过后，马儿仍然不能翱翔天空，那么他甘愿被处以死刑，而毫无怨言。国王答应了他的请求。

一个囚犯朋友对他说：“你不要信口开河好不好，马儿怎么能飞上天空呢？”

这个犹太人是这样回答，他说：“在这一年之内，也许国王会死，也许我自己病死，说不定死的是那一匹马。总之，在这一年，谁知道会发生什么事呢？所以只要有一年的时间，说不定马儿真能飞上天空！况且，如果一切还是老样子，我也能多活一年！”

这个故事告诉我们：人生的希望是无穷的，所以决不可轻易放弃。观念上的转变固然重要，对待致富采取一个什么样的心态就更为关键。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为什么有些人能够成为富豪？成为富豪者首先要具有积极的心态。心态不同，所看到的也不同。成功的创富者总是运用积极心态去支配自己的人生，用积极的心态来面对这个世界，面对一切可能出现的困难和险阻。他们始终用积极的思考、乐观的精神、充实的灵魂和潇洒的态度来支配、控制自己的人生。他们不断地克服困难，从而不断地走向成功。而失败者则精神空虚，他们受过去曾经历过的种种失败和疑虑的引导和支配，以自卑的心理、失落的灵魂、悲观的心态来对待自己的人生，其后果只能是从这一次的失败走向新的失败，或是永驻于过去的失败之中，不再奋发。

仔细观察比较一下失败者与成功者的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现“心态”会导致人生产生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：

两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都不穿鞋子，立刻失望起来：“这些人都光着脚，不穿鞋子，怎么会要我的鞋？”于是放弃努力，沮丧而回。而另一个推销员看到非洲人都光着脚，惊喜万分：“这些人都没有皮鞋穿，这里的皮鞋市场大得很呢！”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是心态不同导致结果巨大差异的典型例子。同样是非洲市场，同样是面对打赤脚的非洲人，由于心态不同，所取得的成果也不同。一个灰心失望，不战而败；而另一个则满怀信心，大获全胜。


犹太人如是说

我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败。生意场中更是如此，拥有积极的心态，便打开了一扇财富的大门。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把失败当做走向成功的奠基石

罗森沃尔德是美国最大的百货公司希尔斯·罗巴克公司的最大股东，也是美国20世纪商界风云人物。然而，这个做服装生意起家的富翁也经历了许多创业初期的失败与艰辛。

罗森沃尔德1862年出生在德国的一个犹太人家庭，少年时随家人移居美国，定居在伊利诺伊州斯普林菲尔德市。

罗森沃尔德的家境不太好，为了维持生活，中学毕业后，他就到纽约的服装店当跑腿，做些杂工。罗森沃尔德年幼时就受犹太人的教育影响，具有艰苦奋斗的精神。他坚信凡人皆有出头日，一个人只要选定了目标，然后坚持不懈地往目标迈进，百折不挠，胜利一定会酬报有心人的。罗森沃尔德本着这种精神，十分卖力地赚了几百块钱。

"我要当一个服装店老板。"这是罗森沃尔德的奋斗目标。为了实现这个目标，他除了在工作中留心学习和注意动态外，还把全部的业余时间用于学习商业知识和找有关的书刊阅读。到1884年，他自认为有些经验和一小笔本金了，决定自己开设服装店。可是，他的商店门可罗雀，生意惨淡，经营了一年多，就把多年辛苦积攒的血汗钱全部亏光了。商店只好关门，罗森沃尔德垂头丧气地离开了纽约，回到伊利诺伊州去。

痛定思痛后，罗森沃尔德找出了自己经营失败的原因：服装是人们的生活必需品，但又是一种装饰品，它既要实用，又要新颖，这才能满足各种用户的需求；而自己经营的服装店，没有自己的特色，也没有任何新意，再加上自己的商店未建立起信誉，也没有销售渠道，那注定是要失败的。

针对自己出师不利的原因，罗森沃尔德下决心努力改进，他毫不气馁地继续学习和研究服装的经营办法。他一边到服装设计学校去学习，一边进行服装市场考

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

察，特别是对世界各国时装进行专门研究。

一年后，他对服装设计有了不少心得，对市场行情也看得较为清楚了。于是，罗森沃尔德决定重整旗鼓，向朋友借来几百美圆，先在芝加哥开设了一间只有10多平方米的服装加工店。

在他的服装店除了他亲自设计的新款服式外，顾客还可以根据自己的需求对已定型的服式加以改动，甚至完全按顾客的口述要求重新设计。因为他的服装设计款式多，样式新颖精美，再加其灵活经营，很快就博得了客户的欣赏，生意十分兴旺。两年后，他把自己的服装加工店扩大了数十倍，改为服装公司，大批量生产各种时装。从此以后，他便财源广进，声名鹊起。

在人生的游戏中，失败时常发生，但都不要悲观，因为失败并不意味着没有希望，相反失败是成功之母，吸取失败与错误的教训，是自我教育和提高的有效途径。商场如战场，成功的背后可能有更多失败的辛酸。作为商人，面对失败，就应该像爱迪生那样坦然而决不气馁。

爱迪生一生有1000多项科技发明，当有人问他经过这么多试验都失败时是否会感到心灰意冷，他回答说：“不，我抛弃了错误的试验，重新采取别的方法，决不沮丧！”的确，面对失败，一定要记住，决不气馁！现代管理学的说法就是：失败就是我们的学习曲线和经验曲线的自变量，只有经历失败，才会吸取教训和积累经验，为下一次成功作准备。

总结起来，犹太人面对失败挫折时，遵循的法则就是：

1. 对失败持正确健康的态度，不要恐惧失败，要懂得失败乃成功必经的过程；
2. 焦点不要对着过错与失败，应对准远大的目标，活用自己的过错或失败；
3. 遇到失败时，千万不能气馁，要坚忍不拔，矢志不渝；
4. 发现此路不通时，要设法另谋出路，使自己顺应环境，适应潮流。

商场如战场，失败是难免的。但失败并不可怕，怕的是在失败中垂头丧气。一个人如果不怕失败，善于从失败中吸取教训，继续努力，就一定能转败为胜，赢得更大的成功。所以说，从失败中奋起，这是商战的取胜之道。犹太商人该亚·博通就是一个不怕失败的人，正是这一点，使他获得了辉煌的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

该亚·博通早年埋头于发明创造，他先是发明了脱水肉饼干，但并未给他带来多少好处，相反，却使他在经济上陷入了窘境。有了第一次失败的教训，又经过两年反反复复的试验，该亚·博通终于又制成了一种新产品——炼乳，并决定把它推向市场。该亚·博通要做的第一步就是寻求专利保护。

该亚·博通发明的炼乳，是一种纯净、新鲜的脱水奶，就是把牛奶中的大部分水分在低温中利用真空抽掉。但是，该亚·博通在申请专利时，得到的答复却是该发明缺乏新意。并且专利局官员告诉他，在已批准的专利申请存档中已经有数十种脱水乳的专利权，其中就包括一种“以任何已知方法脱水”的脱水奶制作方式。不过该亚·博通并不甘心，又一次提出申请。但他的第二次申请又被驳回，因为专利官员判定“真空脱水”并非必要的过程，而该亚·博通只是被认为制作态度比较谨慎而已。第三次申请仍被拒绝，理由是该亚·博通未能证明，“从母牛身上挤出的新鲜牛奶在露天地方脱水”优于其他制作方式。

虽然三次申请都被驳回，但该亚·博通并没有丧失信心，他对专利权仍然穷追不舍，因为他坚信自己的创造。他的第四次申请终于获得批准了。

然而虽然有了专利权，但推销新产品也不是一帆风顺的。该亚·博通的炼乳加工厂刚开业时，他每天都要花费18个小时在厂里指导炼乳的生产方法，监督炼乳生产程序及检查卫生清洁情况等。

与此同时，该亚·博通认真地挑选了一位社区领袖做他的第一位顾客，因为这位社区领袖对炼乳的意见有助于巩固新公司及其新产品在该地区的地位。而且，之后这位社区领袖对产品也表示了赞赏。但是，当地的顾客总习惯把掺有水分的牛奶放入一些发酵品进行蒸馏，他们觉得炼乳稀奇古怪，对它不太放心，所以很少有人问津。出师屡屡不利，甚至到了山穷水尽的地步，该亚·博通的两位合伙人也都失去了信心。就这样，该亚·博通的第一家炼乳厂被迫关闭了。

在失败面前，该亚·博通并不气馁，他又建起了新厂。也许是他的努力感动了上帝，他的第二次尝试终于获得了成功。他的公司在他逝世时已经根基牢固，成了美国具有领导地位的炼乳公司。

该亚·博通的创业、奋斗奠定了现代牛奶工业生产的基石。在该亚·博通的墓碑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上，有这样一段墓志铭："我尝试过，但失败了。我一再尝试，终于成功。"这正是对他一生的总结，也是对每个渴望成功的商人的一种激励。



犹太人如是说

在人生的游戏中，失败时常发生，每个人都不应悲观，因为失败并不意味着没有希望，相反失败是成功之母，吸取失败与错误的教训，是自我教育和提高的有效途径。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

坚信付出终有回报

犹太商人从来不缺乏积极进取的挣钱精神，他们敢于迎接各种挑战，相信只要自己有所付出，就会换来回报。

犹太民族在2000多年前失去了家园，流散在世界各地，但他们并没有因此丧失志气和民族的凝聚力，一代代生存下来，经过不屈不挠的奋斗，终于在20世纪40年代中期建立起以色列国。

犹太人对于个人的事业同样充满着积极进取精神，他们具有面对困难的勇气，敢于向厄运挑战。正是这种精神，使许多犹太人在各个领域出人头地，业绩卓著。

约瑟夫·贺希哈是一位犹太人，出生在拉脱维亚的一个贫苦家庭，1908年随父亲迁到美国纽约市的布鲁克林区汉堡特贫民区。一家人立足未稳之时，一场火吞噬了他们的家，约瑟夫·贺希哈从此沦为在垃圾桶中寻找食物的小乞丐。

在美国这个号称世界经济发达的国家，年幼的约瑟夫·贺希哈虽然在学校读书的机会不多，但他受父母的影响，人穷志不穷，时刻渴望有朝一日事业有成。

约瑟夫·贺希哈每天在街头流浪时，拾获别人废弃的报纸和书，就坐在街边的石椅上看个不停，晚上还借助路边灯光继续阅读。慢慢地他对书报上的经济信息、股市行情产生了兴趣，决心在股票方面发展自己的事业。

一般人听起来也许会觉得十分可笑：一个衣不蔽体、食不果腹的人竟然想发展股票事业，那简直是异想天开。但是约瑟夫·贺希哈就是凭着这股顽强的进取精神，一步一步地向着这个目标前进。

1914年第一次世界大战开始了，纽约证券交易所和美国证券交易所都因经营惨淡而关闭了，美国绝大多数证券公司也岌岌可危。就在这个时刻，约瑟夫·贺希哈到证券交易所去找工作。几位在交易所门口玩纸牌的人听到他来找工作，不禁哄然大笑起来，认为他在股市大崩溃的情况下还想做股票工作，是不是神经有问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小贺希哈没有灰心丧气，他转身到别的交易所去。他接连受到了讥讽，但他仍不放弃自己的追求。后来他到了百老汇大街的依奎布大厦，在爱迪生留声机公司找到了一份工作。那是一份办公室勤杂和午间总机接线工作，工资很低，每周12美圆，但他很高兴地接受了。

小贺希哈认识到“千里之行，始于足下”，人生的奋斗目标总是从足下开始的。他牢牢记住古希腊物理学家阿基米德的名言：“只要给我一个支点，我就能撬起整个地球”。他满腔热情地开始了工作，并珍惜自己获得每一个支点的机会，利用晚间和假日认真钻研股票业务和市场行情。

不久，贺希哈发现爱默生留声机公司也发行和经营股票，于是他留心着公司的经营情况。一天，他发现总经理办公室里有一个股市行情指示器，凭着刻苦钻研的股票知识，他深明它的作用。于是，在一天上午，他鼓起勇气，敲开总经理办公室的大门，大胆地提出：“总经理先生，我可以做您的股票经纪人吗？”

总经理惊讶后稍沉默了一下，盯着这位犹太小伙子，觉得他半年来工作勤快，反应灵活，并有勇气向自己提出这个要求，心里已默认了。他对贺希哈说：“胆量是股海冲浪的首要条件，你既然有这种勇气，就试试看吧！”

此后，贺希哈成为爱默生留声机公司股票行情图的绘制员，他运用自己积累的股票知识和行情资料，很快就上手了。在工作中，他对股票买卖领悟得更深了，为他日后事业的发展打下了坚实基础。

贺希哈在爱默生留声机公司工作时，节衣缩食，设法为自己积累一点本钱。他每天除了花很少的车费、餐费和零用钱外，其余的全部存下来。同时，他还替另一家股票交易所当跑腿，这份兼职工作是从每天下午6时到第二天凌晨2时，来回跑送有关文件，每星期可以赚取12美圆的报酬。经过3年的艰辛努力，他积累了250美圆。于是，他根据自己的预定计划，成为一名独立的股票经纪人，从此走上了发迹之路。不到一年时间，他已经拥有168万美圆资产了。

股海是风云突变的，有时它不为人们的意志所左右。当贺希哈的财富积累到过亿美圆时，有一次股市骤然下跌，他买进的一家钢铁公司的股票所赚的上千万美圆及其他赢利一下亏光了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这一次惨败不但没有挫掉贺希哈积极进取的精神，相反使他更坚定信心，变得更聪明了。他回忆说：“这一次失败只给我留下4000美圆，几年的奋斗积累几乎输光了，那是我一生最痛苦的一次错误。但是，我认为，一个人如果说不会犯错误，他就是在说谎话。我如果不犯错误，也就没有办法学到经验。”

确实，经历那次失误后，贺希哈再次经营股票就顺利得多了。到1928年，他已经成为每月可以赚20万美圆的股票大王了。1929年是他最辉煌的一年，当年美国股市是历史上最热闹的，几乎全民都加入了股票买卖的行列。丰富的经验已使贺希哈“春江水暖鸭先知”了，他认定暴风雨即将来临，果断地将1928年末至1929年初大量买入的各类股票一分不留地抛售，得到了相当于原来投资10多倍的回报，一下子又赚了过亿美圆。

犹太商人中有那么多出类拔萃的人物，诸如连锁经营先驱卢宾、金融巨头金兹堡集团、报业大亨奥克斯、好莱坞老板高德温、地产大王里治曼、石油大王洛克菲勒等，他们都有一个共同特点，就是他们练就了一种积极进取的精神。他们自幼接受了“我一定要有所作为”的积极观念。由于他们培养了成功的信心，所以能够努力学习，“不用扬鞭自奋蹄”。这种精神是他们前进道路上的“马达”，加快了他们迈向成功的速度，增强了他们面对现实和排除困难的信心和力量。这就是犹太人赚钱的本领。



犹太人如是说

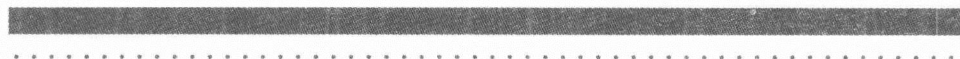
你要得到多少，就必须先付出多少。

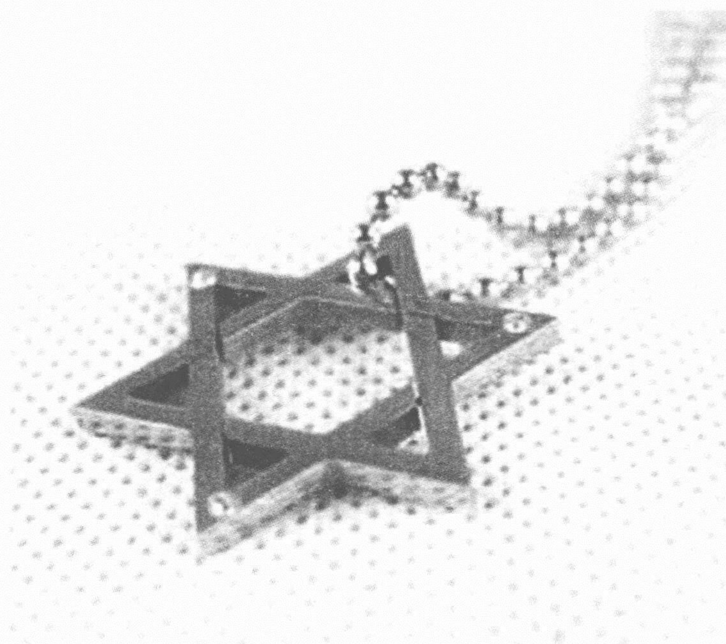
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章

机遇就是金钱——向犹太人学习“抓财”勇气





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

抓住机遇，在瞬间改变自己的命运

犹太拉比告诫人们："抓住好东西，无论它多么微不足道。伸手把它抓住，不要让它溜掉。" 机遇，是瞬间的命运。抓住了机会，在很短的时间里就可以不费力气地获得成功，而失去了机会就会让自己费力。因此，机遇往往在瞬间就决定了人生和事业的命运，抓住了机遇，就会彻底地改变自己的命运和前途。

伯纳德·巴鲁克是美国著名的犹太实业家、政治家和哲人，20多岁就已经成为尽人皆知的百万富翁。同时，在政坛上也是举足轻重、呼风唤雨的人物。他就是一位很善于利用机会的人。

1898年，即巴鲁克28岁那年的7月3日晚上，他在家里忽然听到广播里传来消息说，联邦政府的海军在圣地亚哥将西班牙舰队打败。这意味着很久以前爆发的美西战争即将告一段落。

7月3日，这天正好是星期天，第二天即7月4日，也就是星期一，一般而言，证券交易所在星期一不营业，但私人的交易所依旧工作。巴鲁克马上意识到，如果他能在黎明前赶到自己的办公室大把地吃进股票，那么准能大赚一笔。

在19世纪末唯一能跑长途的只有火车，但火车晚上不运行。在这种让人干着急的情况之下，巴鲁克在火车站个人承包了一列专车，火速赶到自己的办公室，做了几笔让人羡慕的生意。

和别的犹太商人一样，巴鲁克在创业伊始时也是历尽千辛万苦，然而，因为他拥有一双善于发现事物之间联系的眼睛，在常人看来是风马牛不相及的事情，巴鲁克却能发现它们之间存在的必然联系，从这种联系中找到属于自己的生意机会，并一夜暴富。

机遇是上帝对勇士的最高嘉奖。不敢冒险的人就没有福气接受上帝恩赐给他的财富。犹太人是天生的冒险家，他们在危险中自由地畅行，抓住机遇，获得了巨大的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太大亨们个个都经历过各种各样的风险，他们在风险的惊涛骇浪中自由地活动，巧妙地抓住机遇，做了一场又一场的风险游戏。商业从来不是平静的港口，那些敢于冒险，善于冒险的人，是上天给了他们成为富翁的机会，但是不敢接受的人，这也是他们缺乏商业素质的表现。

抓住机遇意味着在任何时候都是主动出击，不让自己陷入被动的局面。犹太商人投机屡屡成功，这要归功于他们高度灵敏的嗅觉。

有不少成功的犹太商人，在别人问到他有什么成功的秘诀时，总会说这么一句话：我运气好。生意场上果真有运气吗？如果有的话，这运气是从哪里来的呢？是命中注定的，还是偶然碰上的？

这里有一个例子，说的是金融巨头安德烈·迈耶刚出道时的故事。

迈耶本来是一个生活艰辛的巴黎印刷推销员的儿子，1928年，迈耶的运气来了——拉扎尔在这年成为雪铁龙汽车公司的主要股份持有者。当时，雪铁龙公司首次向法国汽车工业引进了赊销汽车的办法，这种办法是通过雪铁龙的一家子公司——“赊销汽车公司”，法文简称为“索瓦克”来实施的。

但是，雪铁龙的老板只把“索瓦克”当做他的汽车促销工具。而迈耶马上想到了“索瓦克”更多的用途，比如赊销家用器具，甚至房产等等，他建议由拉扎尔联合另外两家银行买下“索瓦克”，把它变成一个基础宽广的消费品赊销公司。

雪铁龙的老板认为迈耶的建议对他没有坏处只有好处，“索瓦克”将继续销售雪铁龙汽车，不销售其他汽车，还将从事其他领域的业务。“索瓦克”的转手，使雪铁龙不必再为开办这家相当于银行的公司提供资金，这对于资金来源相当吃紧的雪铁龙来说，是备受欢迎之举。

在而立之年，迈耶成功地策划了他的第一笔大买卖。迈耶四处活动，他眼界很高，想找两家最强有力的合伙者，最后终于找到了两家，一家是“商业投资托拉斯”，当时全美最大的消费品赊销公司之一。另一家是摩根公司，世界上最负盛名的私人银行。他们每家都答应购买13%的股份。

合作伙伴找到了，接下来就是寻求使用“索瓦克”作为其销售机构的商业客户，他几乎立刻就与著名的电器制造公司凯尔文·耐特签订了合同。这样“索瓦克”开始运

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

转，它给投资者带来了持续不断的滚滚利润，即使在经济大萧条时期也依然如此，时至今日，它仍财源不断，势力强大。

“索瓦克”的成功，让金融界看到，迈耶是一个成熟的银行家，他不仅能想出一个宏大的构想，而且还表现出了使这个构想得以实现的决心……

由此看来，机遇只属于有准备的人。机遇是偶然的，谁能抓住这撞上门来的“机遇”，就不是偶然的了。机遇只青睐那些有准备的人，那些有抱负的人，那些有超常耐力的人。因此，机遇又是自己争来的，安德烈·迈耶的成功正说明了这一点。

根据自己所处的环境、自己所具备的条件和优势，对自己人生的理智设计及运作，这就是“机遇”的含义。你选择得准确，把握得及时，设计和运作得当，你就会获得成功；如果这种选择、设计和把握恰好跟上了时代的潮流，跟上了市场的发展，那就是你的机遇来了。


犹太人如是说：

抓住好东西，无论它多么微不足道。伸手把它抓住，不要让它溜掉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机不可失，果断出击是犹太商人制胜的关键

犹太人的比喻往往是非常幽默的，他们说，有三种东西不能使用过多，那就是做面包的酵母，盐，犹豫。道理很容易理解，犹太人总结得也很形象。酵母放多了面包是酸的，盐放多了是苦的，犹豫多了则会丧失稍纵即逝的战机。

犹豫是因为害怕失败，对失败的担心会让人变得谨小慎微。犹豫的表现是以各式各样的借口来延缓行动，结果只能错失良机。

富翁家的狗在散步时跑丢了，于是在电视台发了一则启事：“有狗丢失，归还者，付酬金1万元。”并且有小狗的一张彩照充满大半个屏幕。启事发出后，送狗者络绎不绝，但都不是富翁家的那只。富翁太太说，肯定是真正捡狗的人嫌给的钱少，那可是一只纯正的爱尔兰名犬啊！于是富翁把酬金加到2万元。

原来，一位乞丐在公园的躺椅上打盹时捡到了那只狗。乞丐没有及时地看到第一则启事，当他知道送回这只小狗可以拿到2万元时，真是兴奋极了，他这辈子也没交过这种好运。

乞丐第二天一大早就抱着狗准备去领那2万酬金。当他经过一家大百货公司的墙体屏幕时，又看到了那则启事，不过赏金已变成了3万元。乞丐驻足想：这赏金增长的速度倒挺快，这狗到底能值多少钱呢？他改变了主意，又折回他的破窑洞，把狗重新拴在那儿。第四天，悬赏额果然又涨了。

在接下来的几天时间里，乞丐没有离开过大屏幕，当酬金涨到使全城的市民都感到惊讶时，乞丐返回他的窑洞。可是那只狗已经死了，因为这只狗在富翁家喝惯了牛奶、吃惯了鲜肉，根本不吃乞丐从垃圾桶里捡来的食物。

乞丐不渴望财富吗？当然渴望！但是因为他太贪婪而心生犹豫，所以没有抓住唾手可得的机遇，只有看着机会溜走了。

犹太商人拥有高财商，他们不仅懂得如何创造财富，同时还知道当财富的机遇出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在面前时应该如何去抓住它，把运气变成财气。

我们可以发现，辛勤者中间有着贫富之分，而在辛勤的成功者中间，成就亦有高低之别，但有一些表面上并不辛勤的人，却能成功致富。这其中一个重要因素就是机会，有人曾说过这样一句话："机会是上帝的别名。"在特定的时间里，各方面因素配合恰当，就会产生有利的条件，谁最先利用这些有利条件，运用手上的人力、物力从事投资，谁就能更快、更容易获得最大的成功，赚取最多的财富。这些有利条件便是机会，一个高财商的人懂得抓住这些得到财富的机会。

要拿到红利，必须先拿钱投资。同样，要想获得机会，则必须先有所付出，比如时间、金钱、安逸和享受等等，随时作好准备，一有机会出现便跳起来将它抓住。而有的人创业致富常常是靠运气，但运气不是机会，不要把两者混淆，否则就会作出错误判断，导致损失。

运气具有偶然、意外的性质。比如有个人买彩票中了1000美圆，这便是运气。提炼青霉素的弗莱明原意是要培养葡萄球菌，霉菌的出现出乎他意料之外，对他来说，霉菌是个不速之客。中彩与发现青霉素有显著的区别，中彩纯属意外，那是运气，而发现青霉素的事，则是机会。

弗莱明发现霉菌之后，他可能有两个反应：一是觉得霉菌的出现阻挠了他对葡萄球菌的研究，把它当做麻烦事，不予重视；二是觉得好奇，对其进行研究。如果弗莱明采取前一种态度，发明青霉素的就不会是他，而是别人了。结果弗莱明能够及时掌握机会，成就了大发现。

在致富的过程中，我们不排除运气，但是更重要的还是要用自己的财商，善于挖掘隐藏在生活中的机会，也只有这样，你才能得到财富。

犹太商人善于抓住机会，并且敢想敢做，这一点直接关系到生意的成败。

1981年6月，韦尔做了一件令人费解、出乎人们意料之外的大事情，他居然把辛辛苦苦花费了20年时间创建的希尔森公司出售给拥有80亿美圆销售额的美国捷运公司。虽然美国捷运公司是一家经营赊账卡、旅游支票和银行等业务的大公司，但韦尔的希尔森公司虽说规模较其小，却很有发展前景。而韦尔初入捷运公司时也并不被重用。因此，许多人认为韦尔吃亏不小。然而一段时间后，人们不得不对韦尔的决策而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

叹服。因为现在韦尔在捷运公司的职位仅次于董事长和总裁，他的股份总额有2700万美圆，个人年收入高达190万美圆。

当然，韦尔为发展捷运公司也是兢兢业业。在他的一手策划下，捷运公司用5.5亿美圆买进了南美贸易发展银行所属的外国银行机构——这家银行机构经营外汇、通货市场、珠宝贸易、银行业务等。这桩大生意的成交使韦尔在捷运公司身价百倍，成为华尔街的热门人物。

韦尔成功的原因有许多条，例如他好胜心强烈，非常自信等，然而最重要的一条却是他能够抓住机会，知道在什么时候该做什么事，并且敢想敢做。创业之初，对于合并与否，他敢于果断地拍板；后来，他能够吃小亏获大利，与捷运公司合并，使自己一跃成为该公司第二号人物。

犹太商人的精明家喻户晓，他们善于从长远考虑买卖问题，盯住时机，在适当的时机大胆出手，因此一大批犹太商人得以走向了成功的道路。



犹太人如是说

在方向、条件不变的前提下，速度与力量成正比。流水之所以能漂石，在于速度；飞鸟之所以能捕杀鼠兔，在于速度，有速度才有优势。搞不清这一点，经商就比较困难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敢于冒险，犹太人都是投机专家

许多犹太商人都被人看做是投机家。而不管是在西方还是东方，在相当长的一段时间里，“投机”这个词都或多或少地带有某种贬义的色彩。现在不同了，经济学家给“投机”换上了一个恰如其分的雅称，名之为“风险管理”。这个名称一改，犹太商人也由原来的“投机家”变成了“风险管理家”。

的确，犹太商人很多时候都是在管理风险，而他们本身生存也需要有很强的风险意识。犹太商人不能干坐着等“驱逐令”之类的厄运到来，也不能毫无准备地到时候措手不及。在每次“山雨欲来风满楼”时，他们都需要准确把握“山雨”到底会不会来，来了会有多大。这种事关生存的大技巧一旦形成，在生意场上就会显得游刃有余。

1938年3月，德国军队越过奥地利边境。犹太人劳埃德赶在希特勒到达维也纳之前，带着10美圆辗转到伦敦，并于1948年创立了“马尔伯勒高雅艺术陈列室”，主要为英国许多显赫的家族出售其收藏的艺术珍品，接着又经营现代派的绘画作品。短短的6年，劳埃德就成了现代派美术作品最大的出口代理商，在他的买主中包括教皇保罗六世。

劳埃德对美术作品的兴趣并不大，只关心通过作品的买卖赚大钱。所以，他采取了纯商业式交易和职业化的处理，其作品大部分都是代销的，美术馆只在生意结束后收取佣金。但美术馆除了场地以外，还提供广告、推销、邮寄、保险和运输等全套服务。美术家对劳埃德的服务非常满意，他们的作品在这里不仅可以卖到最高价，而且不管销售情况如何，美术馆都会给予他们稳定的生活津贴，因此各国的画家都愿意同他们来往。

目前，美术馆已成为一个世界美术界的超级大国，它在苏黎世、罗马、东京、伦敦、多伦多、蒙特利尔等地都设有分馆，每年的销售总额达2500万美圆，占世界美术品市场的5%到10%。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1963年，美国著名抽象印象派画家罗斯科卖给马尔伯勒美术馆15幅作品，总价格14.76万美圆，全部画款在4年内结清。到1969年罗斯科的作品上涨至每幅2.1万美圆时，劳埃德又同罗斯科签订了一个协议，商定以105万美圆的总价格向美术馆出售87幅作品。后来，劳埃德又把价款总额提高到144.6万美圆，议定出售108幅作品。同时又商定，在以后的14年中，不管劳埃德或美术馆的经营状况如何，都由罗斯柴尔德银行每年代其向罗斯科支付10万美圆。为此美术馆向该银行抵押了数量可观的财产。作为回报，美术馆则取得了今后8年中罗斯科的独家代理商资格。

这种不顾艺术潮流和美术家创作状态变化的赌注，无疑是极具风险的。协议执行不到一年，罗斯科就抹颈自杀，劳埃德也被罗斯科子女的诉讼送上了法庭。但只要抛开别的，仅仅从劳埃德这种无所顾忌地将风险带到美术品市场的行为上，就足以看出犹太美术商独具一格的眼光和善于抓住时机的魄力。

随着商业的日渐发达，犹太人的风险观越来越被商界人士所推崇和学习。现在，所有的企业经营管理者，都面临着预测问题。每一件新商业品的问世，既是一次风险又是一次机会。要生产就要承担风险，而不承担风险就难以抓住机会。但是，承担风险并不是盲目蛮干，而是在果敢的行动背后应该有深谋远虑的计划，应该有细心的筹划和安排。

犹太商人还有一种理念，就是“只要值得，就要去冒险”，这种在风险中淘金的做法，是犹太商人非常令人折服的一种投资方法。下面的例子可以说明这一点。

1898年5月21日阿曼德·哈默生于美国，他上大学时，就开始经营父亲留给他的药厂生意。因为成效显著，他成为了当时美国唯一的大学生百万富翁。1974年哈默的西方石油公司年收入达到60亿美圆的惊人数字。1956年58岁的哈默收购了即将倒闭的西方石油公司，并成为世界上最大的石油公司的创业者。而哈默本人的声誉也早已传遍全球，并且一生与多国政界领导人关系密切。

许多人坚持认为哈默发大财靠的不仅是勤奋、精明、机智、谨慎之类应有的才能，应该还有“秘密武器”。

因此经常有人向他求教成功的秘诀。在一次晚会上，有个人凑到哈默跟前请教时，哈默皱皱眉说：“实际上，这没什么。你只要等待俄国爆发革命就行了。到时候打

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

点好你的棉衣尽管去，一到了那儿，你就到政府各贸易部门转一圈，又买又卖，这些部门大概不少于二三百呢……”听到这里，请教者气愤地嘟哝了几句，转身走了。

其实，这位请教者是误会哈默的意思了。哈默是在告诉他想要成功，在机遇面前就要有敢于冒险的胆量。

1921年的苏俄，经历了内战与灾荒，急需救援物资，特别是粮食。哈默本来可以拿着听诊器，坐在清洁的医院里，不愁吃穿地安稳度过一生。

但他厌恶这种生活。在他眼里，似乎那些未被人们认识的地方，才是值得自己去冒险，去大干一番事业的战场。他做出了一般人认为是发了疯的决定——踏上被西方描绘成地狱般可怕的苏俄。当时，苏俄被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条，人民生活十分困苦；霍乱、斑疹、伤寒等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。列宁领导的苏维埃政权采取了重大的决策——新经济政策，鼓励吸引外资，重建苏俄经济。但很多西方人士对苏俄充满了偏见和仇视，把苏维埃政权看做是可怕的怪物。到苏俄经商、投资办企业，被称做是“到月球去探险”。

哈默心里当然也知道这一点，但风险大，利润也必然大，值得去冒险。于是哈默在饱尝大西洋航行中晕船之苦和英国秘密警察纠缠的烦恼之后，终于乘着火车进入了苏俄。沿途景象惨不忍睹：霍乱、伤寒等传染病流行，城市和乡村到处有无人收殓的尸体；专吃腐尸烂肉的飞禽，在人的头顶上盘旋。哈默痛苦地闭上眼睛，但商人精明的头脑告诉他，被灾荒困扰着的苏俄目前最急需的是粮食。他又想到这时美国粮食大丰收，价格早已惨跌到每蒲式耳一美圆。农民宁肯把粮食烧掉，也不愿以这样的低价送到市场出售。并且，苏俄这里有的是美国需要的、可以交换粮食的毛皮、白金、绿宝石。如果让双方能够交换，岂不两全其美？哈默从一次苏维埃紧急会议上获悉苏俄需要大约100万蒲式耳的小麦，才能使乌拉尔山区的饥民度过灾荒。机不可失，哈默立刻向苏联官员建议，从美国运来粮食换取苏俄的货物。双方很快达成协议，初战告捷。

没隔多久，哈默成了第一个在苏俄经营租让企业的美国人。此后，列宁给了他更大的特权，让他负责苏俄对美贸易的代理商，哈默成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯—查尔斯机械设备公司等30多家公司在苏俄、苏联的总代表。生意越做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

越大，哈默的收益也越来越多，他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。于是，“只要值得，不惜血本也要冒险”就成了哈默做生意的信条。

犹太人最推崇敢于做出惊人投资策略的商人，因为这些人最能反映犹太人“胆大心细，迅速出手”的投资水平，即看准了就大把撒钱。

美国金融巨头摩根就是一个敢于做出惊人投资策略的犹太商人，有人开玩笑地称：“只要摩根开始了自己的工作，就相当于印钞机在飞速运转，因为他脑子中的投资概念已经完全成熟了。”

19世纪末，铁路运输是支撑美国产业界运输体系的台柱，但是各段像一盘散沙似的铁路很难完成这项重任。而想要把分散的铁路联成一体，组成一个严密的铁路网络，则需要投入高额的金钱。这样，铁路依赖投资银行的程度就表现得相当突出。随着生产力的发展，企业社会化程度越来越高，各公司的拆散、合并越加频繁，借贷的资金额也就越来越大。这就要求投资银行不但要有雄厚的财产做后盾，更要有很高的信誉。在这种形势下，摩根创立的辛迪加银行就为新时期银行投资业做了榜样。

在如此危难之时，摩根力挽狂澜，扶大厦于将倾，他操起“手术刀”，向铁路业大动手术。他采取的是“高价买下”战略，无论是西部铁路，还是那些早已不符合当时发展要求的铁路，他都统统买下，以便能够迅速、系统、有效地整顿美国铁路。

摩根的高价购买铁路策略，有人称之为“托拉斯计划”，这正是反映摩根策略的威力之处。摩根此次大量投资并不是想靠这次投资获利，而是为了促进铁路发展，以及为其银行的发展作铺垫。另外，如果铁路产业经济的支柱被别人占领，那么他在金融界刚刚夺得的霸主地位，将会变成空谈。因此，他就值得一搏。摩根对铁路的这次大整顿，标志着美国经济从开发的初始阶段，进入现代的重视经营管理阶段，从根本上转变了美国传统的经营战略与思想。他的成功，给美国经济的发展方向带来了的重大影响。而在华尔他的经营思想与管理方式早已成为众人纷纷仿效的对象，至今还影响广泛。

从“海盗式”经营到形成辛迪加，进而到托拉斯，华尔街已从过去投机商的天地，转变成为美国的经济中心。华尔街后来能成为美国经济发展的标志，并问鼎世界

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金融霸主的地位，摩根的贡献当然首屈一指。

通过摩根，我们发现，犹太人在投资方面充满着风险与机会，他们甘愿尝试在风险中赚钱，也绝不轻易地失去一次机会。这种“胆大心细，迅速出手”的投资方式，应当是一个优秀商人的基本素质。


犹太人如是说

只有智勇双全，精于计算，因利而动，才能获取最大利益。风险大利润才大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冒险也要根据实际情况

冒险就是要在机遇面前勇于出手一搏。但如果没有勇气去冒险，那么，要想获得成功比登天还难。不过真正成功的冒险，必须是在了解可能性和承受得起损失的情况下才能进行。

科克作为犹太商人，他对生意中的冒险原则理解得相当透彻，也认识得相当清楚。他讲了如下的故事：

在一次研讨会上，史密斯先生无意中说起他新近准备买一套漂亮的房子，并且已有了心目中的房子。史密斯说：“是这样的，卖主要十五万美圆，我准备付十三万，你看我怎样才能少付那两万块钱呢？请给我介绍点谈生意的诀窍吧。”我问他：“如果你不买这所梦寐以求的房子又有何妨呢？”他答道：“那可不行，我想那样一来我的妻子就会自杀，我的孩子也会离家出走！”我嘟哝道：“嗯……告诉我，你对你的妻子儿女好不好？”他答道：“啊，科克，我很爱他们。为了他们我什么事都愿意干。我现在必须使房子的要价降低。”最后，史密斯为梦寐以求的房子还是花了十五万，就他那种迫不及待的态度而论，他没付十六万已经够幸运的了。那所房子对他那么重要，他是不会冒险失去的。由于他太心切了，所以他不敢说任何冒险的话如“也许还有我喜欢的其他房子吧”，而这类话就会使卖主降低要价。

接着，科克又通过一次小游戏来说明这一问题：

在一次有关生意的研讨会上，帕特站在一伙人面前，手里握着一枚普通的硬币，对那伙人说：“我们来玩一个传统的掷币赌博游戏，我把硬币掷下，如果你叫正面或反面叫对了，我给你一百万美圆，如果叫错了，你给我十万美圆。假定这是一场合法的打赌，那么这屋里有多少人敢贸然一试？”当然没有人会举手参加。

帕特把硬币装起来，接着评论道：“让我们分析一下，当我提出打赌时，你们脑子里在想什么？你们在想：‘这家伙在输赢各半的情况下给我们下了十比一的赌注，他可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能就懂谈生意，对其他则一无所知。'"听话的人大多表示同意帕特的评论。

帕特继续说："你们考虑到赢了吗？你们是否在心里合计过将来用一百万元买什么东西？不会的。你们考虑的是输，你们在想：'我怎样去搞十万美圆？我手头正紧，还等着发薪呢！"许多人不自然地笑了。

帕特继续道："我猜想你们有的人散会后回到家里，妻子向你们问好，并说：'有什么新闻吗？'你回答道：'有一个家伙拿出一枚硬币要赌钱。哎，对了，我们没钱了吗？'"在场的人没有跟帕特赌钱是英明的。就钱财而言，对任何人的风险程度均正比于他拥有的财产。如果有一个亿万富翁在场，他就会毫不犹豫地跟帕特打赌。因为钱可以使人找到有利的机会，因为钱可以使人预感到危险也毫无惧色，即使输了，也只是耸耸肩，潇洒地叹口气："怎么搞的！"如果帕特把赌注降低，从一百万对十万降到一百元对十元，那么，在场的人就都有可能打赌了，因为这时冒险的损失对他们来说是九牛一毛。

通过科克的分析，最后可以总结出以下几条冒险原则：（1）我们鼓励你冒险是要你冒那种可以承受的或适度的险，而与赌博不同；（2）冒险前要考虑其可能性，确定可能的好处是否有必要去冒险；（3）要理智，不要独断，永远不要骄傲逞能、盲目急躁或异想天开；（4）当冒险的赌注实在很高时，应平分或联合承担风险；（5）让别人参加冒险活动，你的活动范围就扩大了，你的"持久力"就增强了。



犹太人如是说

敢于冒险是要跟干蠢事划清界限。而且这也不是异想天开碰运气。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

专注于目标，全力以赴

《塔木德》中有一则故事是这样说的：

一个人找到智者约瑟，看到约瑟正在树上摘苹果。

“尊敬的约瑟，我有一个问题要问你。”这个人喊。

“我现在不能下树回答你的问题，因为我今天受雇于这里的庄园主，我的时间是属于他的。”

约瑟因为在树上说了拒绝回答问题的一句话，影响了摘苹果，收工之后主动向庄园主提出扣下一点工钱。

由此可见做事专注、集中精力也是犹太人的一个特征。

人的生命虽然各有长短，有人长命百岁，有人青壮之时夭折，但不管怎样，每个人都有其宝贵的一生。这一生，每个人只有一次。因此，人必须珍惜自己难得的一生，在这有限的人生中实现自己的愿望。

当然，人各有志，在不同的社会、背景、时期，人的志向也是不一样的。犹太人因其民族的特性和所处的环境，普遍都能从小怀志，确立自己人生的奋斗目标。正因为这样，许许多多的犹太人才能集中人生有限的时间和力量去攻克一个目标，因此成功率也就高。

在人生的竞赛场上，如果没有目标是不容易得到成功的。许多人并不乏信心、能力、智力，只是没有确立目标或没有选准目标，所以就没有走上成功的道路。这道理很简单，正如一位百发百中的射击手，如果他漫无目标地乱射，其结果是可想而知的。又如驴子一天到晚绕着石磨走，但是什么地方也到达不了，因为它没有目标。

犹太人大卫·布朗是英国的一位商人，他的发迹过程，就是他一生确立目标、实现目标的过程。他出生于1904年，父亲经营着一间小型齿轮制造厂，几十年一直惨淡

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营，仅能赚取一点生活费。尽管如此，布朗的父亲还是一个头脑清醒的人，他总结到自己失败是因为没有选好奋斗目标，于是把希望寄托在儿子身上。为此，他严格要求布朗勤奋学习和读书，每逢假日还规定他到自己的齿轮厂去参加劳动，与工人们一样艰苦工作，绝无特殊照顾。

布朗在家庭的教育下，在工厂里工作了较长时间之后，不但养成了吃苦耐劳的精神，熟悉了工业技术、知识，而且还有了自己的人生奋斗目标。这样，布朗父亲的希望总算实现了。但布朗自己的奋斗目标却不在齿轮厂方面，而是想利用自己积累的经验向赛车生产这个目标去奋斗。因为他通过观察，发现当代人汽车使用已普及，预感汽车大赛将会成为人们的一种流行娱乐方式。于是他克服重重困难成立了大卫布朗公司，不惜投入重金聘请专家和技术人员搞设计，采用先进技术和设备进行生产。1948年，布朗生产的“马丁”牌赛车在比利时举办的国际汽车大赛中夺魁，大卫布朗公司因此一举成名。订单如雪片般飞来，布朗从此走上发迹之路。布朗父亲及布朗自己确立的目标都实现了，可谓一举两得。



犹太人如是说

注重确立人生的奋斗目标，然后全力以赴获得成功。这样才能充分发挥他们的潜在能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

留意生意场上的细节

留意生意场上的每一个细节，是犹太人的另一特点。有一家犹太人经营的服装公司——李维·斯特劳斯公司，就是靠细节和运气成就了服装的一场革命——使牛仔裤经久不衰。

“李维·斯特劳斯”这个名字被录入英国词典，公司的产品在国际上趋牛势，因此公司的发家史，也几乎披上了神奇的面纱。

李维·斯特劳斯是该公司的创始人，他本来与服装行业毫不沾边，服装行业历来是犹太人善于经营的行业，美国男装市场的85%、女装的95%，曾出自犹太人之手。19世纪50年代李维·斯特劳斯是个创业者，当时，美国加利福尼亚一带一度掀起淘金热。年轻的李维·斯特劳斯尽管去了加利福尼亚凑热闹，但为时已晚，从沙里淘金已到了尾声，但他后来出乎意料地在“斜纹布里淘出了黄金”。

李维·斯特劳斯去加州时，随身带了一大卷斜纹布，本来是想卖给制帐篷的商人，以此作为自己淘金的资本。到了那里才发现，人们不需要帐篷，却需要坚牢耐穿的裤子。因为淘金者整天同泥和水打交道，裤子坏得特别快。于是，从这卷斜纹布里就诞生了李维·斯特劳斯的第一条牛仔裤。

此后，李维·斯特劳斯开始大批量生产这种新颖的裤子，销路极好，引得数以百计的其他服装商竞相效仿，但李维·斯特劳斯的企业一直独占鳌头，每年约售出100万条这种裤子，营业额高达5000万美圆。

李维·斯特劳斯是个单身汉，在1902年，他73岁那年去世。他的“李维·斯特劳斯公司”自此就由他唯一的妹妹的四个孩子接管。1971年公司成为公营公司，但仍旧由他们的后代经营。四个外甥接下舅舅的公司之后，经营得很不错，公司不断发展，业务范围也随之扩大，开始经营呢绒、裤子、毛巾、被里、床单和内衣等。到第二次世界大战结束，这些商品的营业额已占总营业额的将近一半。1946年，李维·斯特劳斯的曾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外孙瓦尔特·哈斯·耶尔决定清出其他一切库存物品，不管合算不合算，把李维·斯特劳斯公司的全部资金用于生产牛仔布料，而这种由10股3号棉纱织成的布料，已获得专利，专门为李维·斯特劳斯公司生产。

哈斯不是一个理想主义家，未有意识想改变公众的趣味或穿着习惯，也未曾预料这个决定会引发一场社会革命。他只是作出了一项经营决策，更准确地说，他只是想"搏"一下，输赢在此一举，看新布料能否取胜。运气临门，他赢了，而且是极大的成功。

用新布料生产的牛仔裤特别有助于显示出人的体形，充满青春气息，出来后大受欢迎。度过20世纪50年代，进入60年代后，更是十分畅销：一是因为60年代正值二战结束后出生的一代踏上社会，这一代素称"婴儿炸弹"，即人口出生高峰，一时间给整个美国社会带来了一股青春文化的气息，他们也成了消费市场的主力，洋溢着青春气息的牛仔裤自然极有市场；二是因为60年代正好是个反叛的时代，传统规范和价值观念受到怀疑、抨击和唾弃，而牛仔裤以其不拘泥形式这一最明显的特点，成了最能体现时代潮流的服装。

这两个原因使牛仔裤成了年轻人，和不想让自己显得古板守旧的人所热衷的服装，成了青年一代的制服，并且影响愈来愈大，使之成为全球流行的服饰。

这场服装革命带来的直接后果是，它从不同方向使服装不再能显示穿着者的身份。如果说，原先批量生产的服装使一个公司的推销员穿得像总经理一样，而牛仔裤却使总经理穿得像推销员一样；而且牛仔裤不分性别，男人女人都可以穿。牛仔裤也没有新旧之分，甚至旧的更好。这本来是因为布料容易旧，但公众由于过于喜爱牛仔裤而把它的缺点也一起喜爱上了。于是服装史上第一次出现了"生产旧裤子，甚至破裤子"的工厂，那经过磨损、褪色和打过补丁的牛仔裤，一副破相，却更好销，价格也更高。

李维·斯特劳斯公司能够一路走红，并且势头越来越强，经久不衰，虽然有些运气及作用在发生。但是我们不能忽视的是，李维·斯特劳斯当年正是因为能够发现别人忽略的细节，并且能够把它当做一种商机及时抓住，才有了后来风靡全球的牛仔裤。后来，牛仔裤能够改良，获得青年人喜欢也是因为哈斯敢于冒险，能在细节上下工夫。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此可以说，李维·斯特劳斯公司取得今天的骄人业绩，很大的一份功劳在于对细节上的注重。



犹太人如是说

那被别人忽略掉的细节，也许就是你成功的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在逆境中寻找机遇

《塔木德》中有这样一则寓言故事：

有三只青蛙一同掉进一个装满鲜奶的桶中。第一只青蛙说："这是神的旨意。"于是，它缩起后腿，一动也不动。第二只青蛙说："这个木桶太深了，我实在没有办法跳出去。"说完，也同样一动也不动了。不久，这两只青蛙都被淹死了。

只有第三只青蛙活了下来。它想："只要我的后腿还有一点点力气，我就一定要把头伸到鲜奶上面。"它就这样慢慢地游啊，游啊游啊……忽然，它感到腿碰到了一些硬硬的东西，试试，居然能够站在上面。原来，它不停地游来游去，把鲜奶搅成了奶油。第三只青蛙站在奶油上面，一跃跳到了桶外。

我们每个人降生到这个世界时，就注定了要经历命运的各种困难和考验。因为生命并不是一帆风顺，而是充满了挫折和不顺利。在逆境来临时，不够坚强的人就会匆匆结束这次旅行，提前承认自己的失败；而足够坚强的人却深深懂得，我们就是为经历这些困境而来的。

灰心丧气、失望抱怨是人们面对逆境时最常见的一种态度，也是人之常情，就此撒手、沉沦颓废也是常有的事，很多人就这样从我们的视野里消失了；忍耐、等待又是一种态度，他们坚信事物是变化的，三十年河东，三十年河西，说不准哪一天时来运转，就可以东山再起了。只要把逆境视若寻常事，任凭风吹浪打，我依然如闲庭信步，不为所动，这种人已经彻悟了人生，拥有了大智慧。

面对逆境，能坦然面对的当推犹太商人。他们能在逆境中不放弃希望，仍泰然自若地做生意，甚至把逆境看成是做生意的最好时机。

在两千多年的漂泊流浪中，犹太人一直处在逆境之中。在这漫长的日子里，他们学会了忍耐和等待，培养了如何在逆境中成长的能力。

犹太实业家路德维希·蒙德学生时代曾在海德堡大学发现了一种从废碱中提炼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

硫黄的方法。后来他移居英国，将这一方法带到英国，几经周折，才找到一家愿意同他合作开发的公司。结果证明他的这个专利是有经济价值的。蒙德由此萌发了自己开办化工企业的念头。

蒙德在柴郡的温宁顿买下一块地，建造厂房。他买下了一种利用氨水的作用使盐转化为碳酸氢钠的方法，这种方法是他参与发明的，但当时还不很成熟。于是，他继续实验，以完善这种方法。实验屡遭失败，蒙德干脆住进了实验室，昼夜不停地进行实验。经过反复而复杂的实验，他终于解决了技术上的难题。

但起初生产情况并不理想，成本居高不下，连续几年企业完全亏损。

犹太人在逆境中的坚韧性格帮助了蒙德，他并不气馁，终于在建厂六年后的1880年取得了重大突破，产量增加了三倍，成本也降了下来，产品由原先每吨亏损5英镑，变为获利1英镑。

后来，蒙德建立的这家企业成了全世界最大的生产碱的化工企业。

因此，如果没有在逆境中坚持不懈、默默奋斗的品格，蒙德也就不会取得后来的非凡成就。

富翁就是这样“炼”成的，无商不“艰”。世界上没有任何一个富豪的致富之路是一帆风顺，不经历失败和挫折的，正如美国成功学宗师拿破仑·希尔所说：“幸运之神要赠给你成功的冠冕之前，往往会严峻地考验你，看看你的耐力与勇气是否足够。”

比尔·盖茨在接受《金融时报》采访时也谈道：“我有过颓丧和虚怯。微软公司在起飞过程中遇到的困难和阻力一次比一次大，从技术难关、竞争对手的围攻到政府的指控，如果我不是最终以勇气和毅力战胜颓丧和虚怯，恐怕早就被市场竞争的浪潮淹没了。”



犹太人如是说

逆境中的生存本能及危机感对事业的成长至关重要，伟大的商人都是在逆境中成长起来的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在机遇到来之前学会忍耐

犹太人的超凡智慧有一大部分来自其优秀的民族性格。在2000多年的浪迹天涯中，犹太人历尽屠戮，但他们从没有向厄运低头，顽强地保持着其特色和民族凝聚力，耐心地等待机会，并逐步地走向复兴之路，这正是犹太民族旺盛的生命意识和自强不息的民族性格的明显印证。

说到世界上忍耐力最强的民族，犹太民族当之无愧。如果没有坚韧不拔的精神，犹太人绝不可能经历2000多年的流散和摧残而不灭亡。他们在恶劣的环境下和腹背受敌的攻击中，常常表现得从容自信，练就了一种特殊的心理素质——能忍一切不可忍之事。这就是犹太人成功的真谛之一。

在日常生活中，我们有很多人遇事容易产生急躁情绪，许多本来很好的事往往因冲动而导致失败，事后再后悔也为时晚矣。处理人际关系如此，处理家庭关系如此，处理商战亦如此。只要能克制自己的愤怒而保持面带微笑的大将风度，就将无往不胜。忍耐是一种高等文化的象征，不能忍耐的结果往往不得不需要更长久的忍耐。

据说，犹太史上最伟大的拉比·希雷尔就是一个堪称忍耐典范的人。一次，有两个人打赌，说好谁能让希雷尔发火，就可以赢400元钱。这天刚好是安息日前夜，希雷尔正在洗头。这时，有个人来到门前，大声喊道："希雷尔在吗，希雷尔在吗？"希雷尔赶忙用毛巾包好头，走出门问道："孩子，你有什么事？""我有个问题要请教。""那就请讲吧，孩子。""为什么巴比伦人的头是圆的？""你提出了一个重要的问题，原因在于他们缺乏熟练的产婆。"那个人听完就走了。过一会儿，他又来了，大声喊道："希雷尔在吗？希雷尔在吗？"希雷尔连忙又包好头，走出门来问道："孩子，你有什么事？""我有个问题要请教。""那就请讲吧，孩子。""为什么帕尔米拉的居民都长烂眼睛？""你提出了一个重要的问题，原因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在于他们生活在沙尘飞扬的地区。”那个人听完又走了。不一会又回来问：“为什么非洲人长的都是宽脚板？”希雷尔仍然很有耐心地回答了他的问题。那个人听完了，没走，又说道：“我还有许多问题要问，但我怕惹您生气。”希雷尔干脆把身上都裹好了，坐下来说：“有什么问题，你尽管问吧。”“你就是那个被人们称为以色列亲王的希雷尔吗？”“不错。”“要真是这样的话，但愿以色列不要有许多像你这样的人。”“为什么呢？”“因为你，我输掉了400元钱。”希雷尔问明情况后，对他说：“记住了，希雷尔是值得你为他输掉400元钱的，即使再加400元也不算多，不过希雷尔是绝不会发火的。”

希雷尔没有发火，恐怕我们倒要发火了。忍耐是痛苦的，它压抑了人性本能的欢乐，就像赤裸着身躯在铺满荆棘的道路上滚爬一样痛苦。忍耐是人类最伟大的品质之一。学会忍耐，就是学会不做蠢事，学会不做那种一时痛快但终生遗憾的事。因此，我们要在奋斗的路上学会忍耐因为忍耐会带来意想不到的成功。

犹太人就是因为忍耐，才成了“世界第一商人”。

世界石油大王洛克菲勒在创业之初，由于缺乏资金，他的合伙人克拉克先生邀请他昔日的同事加德纳先生入伙，对此，洛克菲勒非常赞成他的意见。因为有了这个富人的加入，就意味着他们可以做他们想做、有能力做的事情了。也就是说，只要有足够的资金，任何事情都能做成。然而，让洛克菲勒意想不到的是克拉克带来了一个钱包，同时还送给他一份屈辱，他们竟然要把克拉克—洛克菲勒公司改名为克拉克—加德纳公司，而把洛克菲勒的姓氏从公司名称中抹去的理由竟然是加德纳出身名门，他的姓氏会招来更多的客户。

这个理由使洛克菲勒感到自己的尊严受到了伤害，他愤怒地想，同样是合伙人，加德纳带来的也仅仅只是他那一份资金而已，难道他出身贵族就可以剥夺我应得的名分吗？但洛克菲勒忍了下来，他什么也没做，他告诉自己要控制住自己，保持心态平静，这只是创业的开始，以后的路还长着呢！之后，洛克菲勒故作镇静，装作若无其事的样子告诉克拉克：“这没什么。”公司名字改过之后，他像以往一样不知疲倦热情地工作着，直到第三个年头，他成功地把那位极尽奢侈享受的加德纳先生请出了公司，把克拉克—洛克菲勒公司的牌子重新竖了起来！结果如同人们所知道的那样，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

克拉克—洛克菲勒公司永远存于人们的记忆当中，克拉克—加德纳公司则从人们的视线中彻底消失了，洛克菲勒也就成了闻名世界的亿万富翁。

倘若洛克菲勒对克拉克大发雷霆的话，这样一来，不仅有失他的体面，更重要的是，会给他们之间的合作制造裂痕，甚至还有可能将洛克菲勒分离出去，让他自己一人从头再来。洛克菲勒深知其中道理，所以，他选择忍耐，选择团结合作。团结合作可以形成一种合力，让他们的事业越来越大，这样，洛克菲勒的个人力量和利益也会随之壮大。

忍耐并不是忍气吞声，更不是卑躬屈膝。忍耐只是一种策略，一种性格磨炼，它所孕育出的是好胜之心。洛克菲勒非常清楚自己的奋斗目标，也知道自己要做什么。用自己的理性浇灭了心头燃烧着的熊熊怒火，而没有因小失大，最后取得了成功。

毫不夸张地说，没有忍耐，就没有后来的洛克菲勒。

对于容易冲动的人来说，忍耐任何时候都是最大的敌人。忍耐如果能化解不该发生的冲突，那这样的忍耐永远是值得的；但是，如果固执地一意孤行，非但不能化解危机，还有可能带来更大的灾难。因此，每个人都应把忍耐带在身上，因为它可以为你带来机会、快乐和成功。

我们在仰慕他们光彩照人，富有阔绰的一面的同时，就不应该忽略他们在苦难中顽强地承受和忍耐——这是他们在等待机会，寻找人生陡转的突破口。因为他们能忍别人所不能忍之事，所以，他们成功了，成为了世界经济舞台上最成功的主角。也正因为如此，犹太人父母时常教育他们的孩子要培养坚强的忍耐力，只有忍耐力，才能赢得最后的成功。



犹太人如是说

能忍别人所不能忍的，才能为人所不能为的事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章

财富总在聪明人的手里
——向犹太人学习“赚财”谋略



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

精打细算，将精明做到极致

在商场上，犹太人绝对不会马虎大意。尤其是在商定有关价钱时，他们非常仔细，对于利润的一分一厘，他们计算得极其清楚。

来看这样一个故事：

一个旅行者的汽车在一个偏僻的小村庄抛了锚，他自己修不好，有村民建议旅行者找村里的白铁匠看看。白铁匠是个犹太人，他打开发动机护盖，朝里看了一眼，用小榔头朝发动机敲了一下——汽车开动了！

“共20元。”白铁匠不动神色地说。

“这么贵！”旅行者惊讶至极。

“敲一下，1元，知道敲到哪儿，19元，合计20元。”

由此不难发现犹太人的精明。只要他们认为该赚钱的地方他们一定会把它赚回来。

在长期的商场磨炼中，犹太人练就了闪电般迅速的心算能力。

某导游领着某犹太人参观一个电晶体收音机工厂，该犹太人目睹女工作业片刻后问道：“她们每小时的工资是多少？”

导游一边盘算着一边说：“女工们平均薪水为25000元，每月工作日为25天，一天1000元，每天工作8小时，那么1000用8除，每小时125元，换算成美圆是等于……”

花了两三分钟，那导游才计算出答案，可那位犹太人听到月薪25000元后立即就说出“那么每小时35美圆”。待工厂的一位负责人说出答案，他早已从女工人数与生产能力及原料等，算出生产每部电晶体收音机自己能赚多少钱。

因为犹太人精于心算，所以他们经常能作出迅速的判断，这使他们在谈判中镇定自若，步步紧逼，直至大获全胜；在商场上游刃有余，坦然从容。

对于犹太人来说，精于计算，是为了锱铢必较。他们不像大多数东方人一样，羞

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于斤斤计较。

使犹太商人得以精明并越来越精明有诸多原因，其中一个极为重要且独具犹太特性的原因，是犹太人对精明本身的认识。

任何国家任何民族都不缺精明人，这点毫无疑义。虽然相互比较起来自然还有个程度的不同，但对精明本身的态度却大不一样。中国人不可谓不精明，能精明到“大智若愚”的程度，可以说是其精明已臻于极境；然而，正是从“大智”需要“若愚”中可以反窥出中国人的心态，精明只是一种适宜在阴暗角落中生存的物种，而中国人的典故中多的是“聪明反被聪明误”的训诫，这些共同反映出“精明”在中国文化心态中多多少少有点像个丑角。而犹太人则不同，犹太人不但极为欣赏、器重和推崇精明，而且是堂堂正正地欣赏、器重、推崇，就像他们对钱的心态一样。在犹太人的心目中，精明似乎也是一种自在之物，精明可以以“为精明而精明”的形式存在。这当然不是说精明可以精明得没有实效，而是指除了实效之外，其他的价值尺度一般难以用来衡量精明，精明不需要低头垂首地在宗教或道德法庭上受审或听训斥。下面这则笑话就最为生动地展现了犹太人的这种心态。

美国和苏联两国成功地进行了载人火箭飞行之后，德国、法国和以色列也联合拟订了月球旅行计划。火箭与太空舱都制造就绪，接下来就是挑选太空飞行员了。

工作人员先问德国应征人员，在什么待遇下才肯参加太空飞行。

“给我3000美圆，我就干。”德国男子说，“1000美圆留着自己用，1000美圆给我妻子，还有1000美圆用做购房基金。”

接下来又问法国应征者，他说：“给我4000美圆。1000美圆归我自己，1000美圆给我妻子，1000美圆归还购房的贷款，还有1000美圆给我的情人。”

以色列的应征者则说：“5000美圆我才干。1000美圆给你，1000美圆归我，其余的3000美圆雇德国人开太空船！”

由这则笑话透露出来的犹太人的精明，用不着我们多说了，犹太人不须从事实务（开太空船）而只须摆弄数字，就可以享有与高风险工作从事者同样的待遇，这正是犹太商人经营风格中最显著的特色之一。

让人感到意外的是，这不是其他民族对犹太人出格的精明的一种刻薄讽刺，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是犹太人自己发明的笑话。这里就大有文章了。

公平而言，犹太人这里并没有盘剥德国人，德国人仍然可以得到他开价的3000美圆，至于是从有关委员会那里拿到的还是从犹太人手里拿到，这在钱上面并不重要。至于犹太人自己的开价，既然允许他们自报，他报得高一些也无可非议，怎么安排纯属他个人的自由，就像法国人公然把妻子与情人经济上一视同仁一样。所以，在这则笑话中，犹太人飞行员既做到了精明又没有越出合法的界限。

此外，仅就结果而言，任何一国的飞行员要处于这种“白拿1000美圆”的位置上，都会感到满意的。但无论在笑话中还是现实生活中，他们都不会提出这样的要求，甚至连想也不会想到。因为这种过于直露的精明在潜意识层次就被否定了——他们会为自己的精明而感到羞愧！

但从这则笑话本身来看，我们丝毫感觉不到犹太人为自己精明得过分而羞愧，而只有一种得意，一种因为自己有如此精明的念头而产生的得意。至于是否过于直露这种考虑，丝毫不能影响他们的精明盘算，更不能影响他们对精明本身的欣赏。他们简直是把精明完全看做一件堂堂正正，甚至值得大肆炫耀的东西！可以说，对精明自身的发展、发挥来说，没有什么东西比这种坦荡的心态更为关键、紧要了。可以说犹太商人就是在为自己卓有成效的精明开怀大笑声中，变得越来越精明的！

犹太民族的笑话大多都是精明的笑话，而现实生活中的犹太商人更多的是精明之人，而且还是这种对精明持坦荡无邪态度的精明之人。

旧上海有一个大名鼎鼎的犹太富商哈同，他是来上海的犹太人中唯一一个由赤贫奋斗成为富豪的人，他的精明在上海也是妇孺皆知，几乎成了一种传说，还被看做是犹太商人的典型。

哈同全名为雪拉斯·阿隆·哈同，又名欧司·爱·哈同，1851年出生于巴格达，1872年只身来到香港谋生，于次年来到上海，他当时衣衫褴褛囊中空空。后来通过熟人介绍进入老沙逊洋行供职，先做守门人员，后当跑街（外勤），很快转任烟土仓库管理员和收租员。由于他工作勤勉、头脑灵活，于1879年被提拔为大班协力兼管房地产部。1901年，哈同独立开办了哈同洋行，专门从事房地产，事业兴旺，最后于1931年去世。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

哈同做生意时的精明以及他对精明的心态，从他计算地租房租上就可以看出来。

哈同出租一般住房和小块土地的租期都较短，通常3—5年。租期短，既便于在需要时可及时收回，又可以在每次续约时增加租金金额。在哈同的地皮上，哪怕摆个小摊子，也得交租金。有个皮匠在哈同所有的弄堂口摆了个皮匠担，每月也要付地租5元。哈同每次向他收取地租时，总是很和蔼地对他说：“发财、发财……”但租金是一个不少的。

哈同计算收租的时间单位也与众不同。当时上海一般房地产业主按阳历月份收租，而哈同却以阴历月份订约计租。大家都知道，阳历月份一般为30或31天，而阴历月份为29或30天，所以阴历每3年有1个闰月，每5年再闰2个月，每19年有7个闰月。所以，按阴历收租每3年可以多收1个月的租金，每5年可多收2个月的租金，而每19年可多收7个月的租金。

还有，哈同发达之后，曾花了70万两银元建造了当时上海滩上最大的私家花园，名之为“爱俪园”。为了便于管理园内职工，哈同对职工的职责和等级作了明确的规定，并让账房制作了相应的徽章。但即使这样一个表明工作职责的徽章也要职工自己掏钱购买。并且，每个徽章的“零售价”远远超过了其制作成本。

哈同的这种精明可说是已到了精明的极致，连每个月为29天还是30天都要算计一番。但反过来看，这样的精明固然需要一定的算计能力，但毕竟还用不了多少聪明，而真正需要的恐怕还是一种心态，一种对于精明本身的心态——随便什么地方，不但要想方设法地精明，而且一旦有了精明的点子，便理直气壮地付诸实施，而不顾别人会怎样想。可以说，当时的同行会采用哈同收小租的办法而没有广泛采纳他按阴历计租的办法，既是一个不如哈同精明的表现，更是一个不具备哈同对精明的坦荡态度的表现。当其他民族的商人为了自己是否会显得过于精明而犹豫不决，甚至将精明的点子搁置一边时，他们同犹太商人的距离就拉开了，而他们在同犹太商人的交易中处下风的必然处境也就决定了。



犹太人如是说

该攫取的利润决不应放手。既要计较得清，又能迅速地计算出结果。把两者结合起来，才是最聪明的做法，也是做生意的诀窍之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

精于心算，一分钱一分利

与犹太人打过交道的人很容易发现，他们都精于心算，不像其他欧美商人那样，简单的数字问题也要用计算机或用笔算。

有一次，一位犹太服装商人到中国一家服装加工厂去参观，工厂的厂长在陪着这位犹太商参观过程中滔滔不绝地介绍本厂的产量和产值，那位犹太人在一位女工作业台前停了下来，问厂长："这些女工每小时平均工资是多少美圆？"

我们那位厂长一下被问住了，沉思了半晌后说："啊，她们月薪平均850元人民币，每个月工作25天，即每天34元人民币。一天工作8小时，即……"

厂长还未算出女工每小时的人民币工资数，那犹太商人却说："啊，每小时0. 5美圆，现在人民币对美圆的汇率为8. 5元比1美圆。"厂长为之心算的快捷而感到惊讶。事实上，犹太商人都有这么一套心算本领，因此有人说他们是心算的天才。所以这位犹太服装商就能从厂长介绍的总产量、每个工人的日产量及每套服装用料量当中，很快地心算出每套服装的成本，算出其利润多少，从而订出他对工厂还价的对策。

犹太商人的心算本领，是其应对经营判断和对外谈判所使用的高招。事实上，犹太人这种本领非属天赋，而是训练得来的。他们从长期的经营实践中体会到了"数中有术，术中有数"的道理。这意思是说，经营者要重视对各种数量关系的分析，以便在数量的计算中寻求有效的对策和方法，来克敌制胜。用兵是这样，经济工作也应是这样。

纵观人类的一切生产活动，总是要表现为各种数量关系的。就以服装加工生产为例，工厂必须把一系列的数量关系搞清楚：做成各种规格的服装各需用多少尺寸的布料及有关辅料，每位工人或每台缝纫机的一个工作日生产多少套服装，相关的包装费和管理费分摊到每套服装占多少，总成本为多少，资金回收期多长，等等。工厂的决策者只有把这些算得清清楚楚了，才能合理地确定每种服装的价格，才能较为圆满

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地实现自己的经营目标。

作为买家，当然首先要从自己的购买意图出发，比如选择什么样的款式和价格水平才能适应自己经营的市场需求。但同样需要弄清楚被采购的产品相关的数量关系，才能有理有据地与卖家进行讨价还价，从中确保自己的期望利益。

犹太商人敏于计算，他们在步入商界之前，就学会了数量的计算，由于世代相传，心算的技巧就特别好，准确而迅速。



犹太人如是说

做买卖，一切活动离不开精确的数量计算，满足于“估计”“大概”“差不多”，那容易产生偏差，甚至会成为一笔糊涂账，导致经营的失败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

女人腰包里的钱最好赚

犹太人认为，在这个世界上："挣钱的是男人，用男人的钱养家的是女人；钱是男人挣的，开销权却在女人手里；让女人掏腰包的机会远比让男人掏腰包的机会多；从男人身上赚钱，其难度要比以女人为对象大10倍；做女人的盯梢者，打动女人的心，我们的生意才容易成功。"

美国犹太商人基廷就是一个运用"女性生意经"的好手。

基廷在繁华的纽约54街开了一家百货商店，应该说这里的位置是比较好的，每天来往的人也很多，可是基廷的生意刚开始时却并不好做，开业的前两三年，生意冷冷清清。这让基廷大惑不解，善于动脑筋的他决定到那些生意好的地方去考察。

通过很长时间的观察，基廷得出这样的结论：平时光顾百货公司的人中女性要占到80%，即使有男人来商店，也大多是陪妻子购物，很少单独来买东西；在这些女顾客中，白天来的大多是家庭妇女，晚上5点半以后来的是下班后的年轻职业女性。

认识到这一点后，基廷决定将自己百货商店的营业对象限定在女性身上。

为了尽可能地吸引女性，他将自己的营业面积全部用上，分别针对家庭主妇和年轻的职业女性，把正常的营业时间一分为二，白天他摆设家庭主妇感兴趣的衣料、内裤、实用衣着、手工艺品、厨房用品等实用类商品；晚上则把店变成一家时髦用品商店，将朝气蓬勃的气息带到商店，以便迎合那些年轻的女性。这里光是袜子就陈列许多种，除此之外还有内衣、迷你裙、迷你用品、香水等等，陈列的都是年轻人喜欢的样式和花样。凡是年轻女性喜欢的、需要的，能够引起她们购买欲望的商品，他都尽量满足，把它们摆在柜台上。在这里，年轻女孩子喜欢的东西可以说是应有尽有。

基廷的新式经营方法果然取得了很好的效果，来他商店的人越来越多。而基廷不久却遇到了这样的问题：他的营业面积太小。但如果完全模仿大的百货公司，做到各种花色品种都有的话，恐怕是不可能的。基廷面临了一次选择，要么是还维持现状，要么向专业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化方向发展，只经营一类商品。他经过思索，决定将其他商品换下来，只经营袜子和内衣。

开始的时候，常来的顾客对这种经营方式很不理解，但基廷相信自己的选择是对的。不久，这间专门经营袜子和内衣的商店名声就传开了，许多女性都不约而同地到基廷的商店来购买袜子和内衣。别的商店要卖4美圆一双的袜子，基廷尽量廉价进货，然后用每双3美圆的价格卖出，同时又将袜子的种类大幅度增加。基廷的专业经营法果然获得了成功，两个月后，袜子的销售额增加了5倍，顾客也越来越多。

袜子的销路获得了成功，基廷如法炮制又打起了内衣的主意，他从法国进口了最流行的样式，并进行了巧妙的宣传。当时没有过多的内衣样式提供选择，一旦出现新款式，马上就能引起流行。没过多久，基廷商店有世界上最流行的内衣的消息不胫而走，许多女性立即赶来先购为快。其实这种内衣同其他内衣相比，只是更加性感而已，但正好适应了女性吸引丈夫或男朋友的需要，一下子销路大开。

基廷完全站在女性的角度上，使他的商店成为女性常来光顾的地方。不久之后基廷就赚了大钱，现在仅仅他的分销点就已经达到100多家。

的确，一个有经济头脑的商人，如果瞄准了女人，就一定能够赚取很多的钱，反之，如果经商者拼命“瞄准男人”，想席卷男人的钱，这笔生意则注定难以成功。因为男人是赚钱的人，能赚钱并不意味着持有钱、拥有钱，消费金钱的权限还在于女人。

因此，犹太人告诉我们，做女人的生意才是正确的选择。

看看满大街经营的各种商品，漂亮的戒指、钻石，各式各样的女式服装，女人的别针、项链、耳环……多半是和女人有关的，而这些东西的价格一般都比较高。所以，商人只要运用聪明的头脑，让女人为你心甘情愿地解囊，那么大沓大沓的钞票就会自动流进你的口袋。



犹太人如是说

女人的钱最好赚。因为，女人花钱太感性。抓住了女人的消费心理，赚钱就不会是难事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

民以食为天，从嘴巴里赚钱

民以食为天，所以“吃”成为天下一笔最大的生意之一。嘴巴的功能有二：一是说，一是吃。犹太商人经过几千年反复的试验，认为“嘴巴”也是商品，而且是最能赚钱的商品之一。精于赚钱的人，都必须掌握这条赚钱原则，即善于在嘴巴里挖钱！

他们认为围绕着嘴巴的生意是绝对赚钱的生意，他们正是利用“嘴巴生意”在异国他乡使生意蒸蒸日上。入嘴的东西，必被排出体外。1块钱的雪糕，或者5块钱的炸鸡腿，数小时之后，将成为废弃物而排出。也就是说，人总是需要连续地吸收和消耗能量。因此作为有一定能量的食品总是被消费，然后随着人体内吸收能量被消耗掉，接着又需要其他的能量商品进行消耗。卖出的商品在当天就会被消费掉，这样很短时间内得到循环消费的商品，除了“嘴巴”，还能有什么呢？人只要活着，嘴巴就要不停地消费，就绝无停止消费的理由，因此无论是礼拜天还是节假日。它永远也不休息，命令主人把钱顺从地送进商人的口袋里。

日本汉堡包店的创始人在20世纪70年代初期，与美国麦当劳快餐公司合作，向日本人提供物美价廉的汉堡包。开始经营的时候，许多日本商人都认为在习惯于吃大米的日本推销汉堡包，不可能有市场。但犹太商人经过研究，指出日本人体质孱弱，身材矮小，这很可能与偏吃大米有关；同时他又看到，美国汉堡包店的效应正席卷全球，未来将是快餐时代。基于这两点，犹太商人认为，同样是“嘴巴”的商品，在美国能畅销，在日本为什么不能走红？再说，根据犹太人“嘴巴”生意经的观点来看也绝对是赚钱的。

任何一种生意，要想做好它，使它成功，光生搬硬套地去套用生意规则，这是远远不够的，它还需要商人具备聪明的头脑和深邃的洞察力，“嘴巴生意”也不例外。嘴巴生意说白了就是“经营嘴巴的生意”。犹太人把“嘴巴”列为除“女人”而外的“第二商品”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在这种情况下，这个犹太商人的汉堡包店开业了。第一天，果然不出所料，顾客盈门，利润还大大超过这个犹太商人事先想象的程度。之后，利润犹如芝麻开花——节节高，一连用坏了几台当时世界最先进的面包机器，还是无法满足顾客的消费要求。这个犹太商人利用“嘴巴生意”发了大财！

美国一位靠经营土豆致富的大企业家辛普洛特，是当今世界上100位最有钱的富翁之一。

二战爆发后，辛普洛特获知作战部队需要大量脱水蔬菜时，他认准了这个赚钱机会千载难逢，于是立即决定收购美国最大的一家蔬菜脱水工厂。他收购工厂后，专门为军队供应脱水土豆。从这以后，辛普洛特就靠土豆销售而发家。

20世纪50年代初，冻炸土豆条问世，这是一家美国公司的化学师研制而成的食品。那时许多人对这种产品并不抱有积极态度。据一些人说：“土豆中有3/4是水份，假如冷冻起来，土豆就会变成软糊糊的东西。”可是辛普洛特并不这么认为，他选择了这种很有潜力的新产品，即使风险很大。辛普洛特投入人力、物力进行生产，果然像他预料的那样，冻炸土豆条在市场上很畅销，成为公司赢利的主打产品。


犹太人如是说

精于“嘴巴生意”，是最务实的赚钱方式。做好“嘴巴生意经”，你的财源就会滚滚而来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善于向大人物借势

罗斯柴尔德家族的创始人麦雅，最开始的时候只是一个犹太穷孩子，做着古币和徽章收藏的小买卖。在19世纪，犹太人在欧洲社会还很受歧视，年轻的麦雅同样是不被人瞧得起的。麦雅终于明白，做生意也必须具有一定的地位和身份。

麦雅几次三番地想打开通往宫廷的门径，但是都未能如愿。一天，机会终于来了。他获准晋见当地的领主毕汉姆公爵。恰逢公爵刚刚赢了一场棋赛，心情格外好。麦雅趁此机会，以不惜牺牲血本的代价向公爵推销珍贵的徽章和古钱币。

公爵正在兴头上，一股脑儿买下了徽章和古钱币。这位20岁的犹太商人并没有引起公爵的注意。麦雅却并不满足，他的目标不是这一笔买卖，而是长期买卖、大买卖。他想通过建立长期买卖抓住公爵这个人，他认为公爵对他有更大的用处。

他不断地以低价的方式向公爵推销古钱币和徽章。古钱币的收集和买卖终于成为公爵的一大爱好。公爵在这种爱好中还获得了很多实际利益。而麦雅呢？虽损失了许多经济利益，却牢固了和公爵的关系，并深深地赢得了公爵的信任。他经常替公爵兑换一些汇票，再后来又掌握了公爵的一部分财产处理权，并在25岁的时候荣获了“宫廷御用商人”的头衔，实际上也就解除了许多套在犹太人身上的枷锁。

麦雅整整为公爵效力了20年，其耐性之好令人敬佩。法国大革命期间，他协助公爵进行金融和军火交易，为公爵赢利不少。他把巨额资金借给那些正缺军费的君主和贵族以赚取高额利息，同时进行军火交易。很快，他便就赚得了巨额财富。

麦雅当然不会忘了自己的家族，在战乱年代，他借用公爵和自己的身份，大展商业才华，为家族赢得巨大资产，为其后来建立犹太金融王国打下了坚实的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在后来的岁月里，将金钱、心血和精力像压宝似的投注到某一特定人物身上的做法，已成为罗斯柴尔德家族最基本的战术：不惜血本与特权强权建立起牢固关系，然后回过头来从这些人身上取得更加巨大的利益。



犹太人如是说

真正决定每个人能否成功的关键是那些大人物，所以在交往中一定要优先处理好与这些大人物的关系，这样你的人生才能不断获得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只有现钞是最安全和值得信任的

在犹太人的商业理念中，渗透着一条非常重要的认识，那就是只有现钱才是最安全和值得信任的，这就是现钞主义。犹太人的现钞主义的生意经，在日常生活及交往中也有明显的表现。如果你与犹太商人在做生意、打交道，就能明白他们的这种表现。他们心中始终放不下的是："今天那个人究竟有多少现款"？更令人惊讶的是他们对公司的态度是："今天那个公司，换成现款，究竟值多少？"总而言之，他们的焦点是现金，力求把一切东西都现金化，因而他们做生意时一般都进行现金交易。他们认为即使交易的对方，在一年后确能变成亿万富翁，亦难保证他明天不发生异变。在缤纷复杂的社会中，有谁能知道明天如何？人、社会及自然，每天都在变，只有现金是不变的，这是犹太人的信念。

他们之所以奉行彻底的现钞主义，一方面是因为他们在大流散中可以随身携带现金逃跑；另一方面是因为他们对任何人都不放心，一旦将商品赊出去，拿不回钱来怎么办？如果马上要逃跑，岂不要白白损失？所以，唯有现钞是安全、可靠和永恒的。下面有个故事：

有一家小餐馆的墙壁上贴着一首歌谣："我喜欢你，你要借钱，我不能借，怕借了你便不再上门。"说白了，就是"现金交易，恕不赊欠"。然而其言语却很婉转。其实，这家小餐馆的一杯酒才几块钱，却为何绞尽脑汁编出这样的歌谣，来拒绝顾客的赊欠呢？答案很明显，如果小餐馆允许顾客赊欠，其中的利息势必自己承担，换言之，自己所得利润必然被这部分利息所侵蚀。再者，小本经营的生意如果赊欠太多，必将影响餐馆的资金周转，甚至使餐馆陷入困境。

这则笑话说明了犹太人对现金的偏爱，正如流行的一则俗语所言："赊三不如现二。"犹太人这种对钱的态度，对我们的现实生活大有参考价值。

中国有许多注册资本很大的公司，但其注册资本主要集中在固定资产上，流动资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金却很少很少。在犹太人看来，与这种公司打交道很不踏实。日本松下电器公司的交往中现金是很关键的因素，现金交易可以减轻账目，不但利于利润的提高，而且利于计算每天的交易额。松下电器公司对其他公司的经营情况了解得非常透彻，就在于以现金交易为前提条件。

受犹太人现金至上观念的启发，经营者在交易的过程中可以试试以下一些原则：

1. 选择的原则——对没有支付能力的顾客，不卖；
2. 付款条件的原则——在契约书上附上付款条件；
3. 互惠互利的原则——不强迫推销；
4. 信用限度的原则——表明可以赊欠多少，不得超过限度；
5. 慎重的原则——对于经营拖欠的顾客，要慎重发货；
6. 定期收款的原则——约定期一到立即上门收款；
7. 态度坚决的原则——收款时态度坚决；
8. 断然拒绝的原则——对不可能支付货款的顾客不予发货。



犹太人如是说

现钞至上原则，是经商中最简单而实用的方法。不管你的对手是什么公司的人，是做什么样的生意，在这一点上多尝试，就会减少许多不必要的麻烦和痛苦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

莫轻信他人，谨防生意场上的骗局

犹太人历来就是在逆境中成长的，他们的生存环境充满了危险和不确定性。要适应这个生存环境，就必须懂得怎样对待自己和别人。犹太人教育自己的孩子要相信自己，除了自己以外任何人都信不得。

犹太人不轻信别人的观念有时几乎到了偏执的程度。犹太教义有一句“血浓于水”的教条，也就是说，除了犹太人自己外，不相信其他人。为什么会这样呢？我们知道，犹太人是真正百分之百地讲求信用，万一某个犹太人违背了契约，那么在犹太社会中就等于宣判了死刑——永远不许他再进入犹太商界。因此，犹太人决不敢违约，更不敢欺骗别人。至于犹太人和外国人签约，则条件是非常苛刻的，合同也定得非常细致严密，生怕别人钻了空子。这是他们多年流浪受人欺诈后，为保护自己培养起来的思想意识。

“血浓于水” 是犹太人一直奉行的教条，但遇到金钱问题，却永远是小心而猜疑的，他们甚至连自己的太太都不敢相信。人是感情动物，但金钱没有感情！

按中国的传统习惯，爱人是双方最亲密的人，要是一个人连自己的爱人都不信任，即这个家庭也快要破裂了。中国普通家庭一般都是一家三口，中国人的家庭观念很强，其家庭一般由夫妻共同支撑。

这一点犹太人也一样，但许多犹太人为了不碰到婚后这些麻烦，就干脆不结婚。这种情况在犹太富商中特别多。

有位当律师的犹太人，特别富有，已愈中年，但是仍旧孑然一身。当有人问他为何不找对象结婚时，他表情严肃地说：“我一旦结婚，妻子一定会觊觎我的财产，她还可能会等不及我咽气，就把我给谋杀了，好接收我的全部遗产。你说何必冒着生命和财产的危险而去结婚呢？”

不相信太太，惧怕太太到这种程度，真是让人难以置信。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个犹太律师月收入50万美圆，生活十分舒适，一般是休息两个月，工作一个月，正当人家忙得不可开交时，他总是在开着车到处兜风。他宁愿把钱花在酒巴女郎身上及豪华奢侈的生活费用上，也不愿娶个太太。

人们常说，亲密的朋友，有的时候却是最大的敌人，犹太人大概最相信这句话。

说到这里，我们或许会问，既然犹太人如此不信任他人，总是对别人不放心，那么他们会不会是自我封闭呢？显然不是，否则他们怎能是“世界第一商人”。犹太人的商业联系网宽广无比，他们积极与外商合作，建立联合公司，虽然他们对外国人不怎么信任——尤其不信任外国人履行合同的诚意。那么，他们如何来处理这种情况呢？

犹太人办事特别认真，一丝不苟。他们不会轻易相信对方许下的诺言，对对方签订的合同当然也是持不轻信的态度。为了能使对方遵守并履行合同，他们设立监督制度，不惜重金聘请高手帮助他们督促对方，以保障他们的利益不受侵犯。

藤田先生曾经讲过一段这样的经历。有一天，藤田先生在办公室正忙着处理商业函件的时候，突然有一位律师打电话找他：“藤田先生，我有事想向您请教，不知您现在有空吗？”当时他正忙得不可开交，处理商业函件是一件很重要的事情，所以藤田先生便一口回绝了。可是那位律师又请求道：“无论如何请您挤出一点时间见我。”“对不起，实在没有空！”“那这样好了，每谈一小时，奉上酬劳200美圆，当然一定是有非常重要的事情。”藤田先生便不再拒绝而前去面谈。

那位律师是美国一家大公司的法律顾问，这家大公司的老板是一位美籍犹太人。这个老板想和日本东京的一家公司合作，但是他又怕这家公司有违背合同的事发生，因此，律师特地找到藤田先生，想委托他推荐一位日本人来监督日本公司，并预定月薪1000元美圆。这种职务非常轻松，待遇却如此丰厚，可见，他们对监督的重视程度。

律师说明来意，便把日本公司签订的合同给藤田先生看。藤田先生看完之后，发现那张用日文写的合同，存在许多问题，但对外国人来说却不容易看出来。

要是那位美籍犹太人当时没有想到聘请对方国的监督人，他就不会发现合同有漏洞，而有了这样的监督人，日本公司再想钻空子占便宜就很困难了。所以，监督人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

设置是非常有必要的。

犹太人的谨慎之举，使他免受日本公司之骗。在商场上，利益面前自己的利益至上时只顾自己的利益。藤田先生之所以帮忙，是因为犹太人对他是绝对有好处的，博得犹太人的信任是很不容易的。既然犹太人信任他，他也应该帮他们的忙，这是人之常情。商人们在赚钱时，有时会不择手段，在合同上做些手脚是常见之事！特别是在与外商签订的合同中，他利用语言差异，来暗设“机关”，不懂内情的外商，最容易被蒙在鼓里。这一点，犹太人在预防对方“善用法律”钻空子方面可以算一个佐证。

因此，设置监督人员是很关键的。有了他，便可以防止许多受外商“暗算”事件的发生，避免公司出现损失。所以说，即使重金聘请，也是值得的。

犹太人花钱找人替自己监督的做法，很值得我们学习，一来可以省掉自己亲自监督的麻烦，这既费精力而且还不一定有效；二来也可以避免自己不信任对方而造成双方产生不快，因为自己是在“幕后”。如此好事，何乐而不为？



犹太人如是说

如果对方是犹太人，无论有没有契约，只要答应了，就可以信任；反之，如果对方不是犹太人，纵然有契约，也不可轻信！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反其道而行之的“厚利多销”

在生意场上，不少商人都将薄利多销看做是经商赚钱的最高原则。价格低一些，每件商品利润少一些，这就会吸引更多的人买自己的商品，从而达到赚钱的目的。甚至，有些商人把薄利多销当成了商场的金科玉律！

但是，犹太人对薄利多销的经商之法却大不以为然，他们常用嘲笑的口气反问道：“为什么要获取‘薄利’而‘多销’，为什么不为‘厚利’而‘多销’呢？”

犹太人认为，如果加入全社会都奉行的薄利多销，那么各商家就会竞相降价，竞相举行名目繁多的“季节性大甩卖”、“拆迁大甩卖”等，这无异于把绳子往自己脖子上套，越套越紧，直至最后动弹不得。因为为了“薄利多销”会使商家大伤元气，所以说薄利多销的大甩卖就是奔向死亡的大竞赛。

在犹太人看来，薄利多销体现了卖主对自己商品的毫无自信，它意味着“因为商品不好，所以才便宜卖”。

所以，自信的犹太商人坚持“厚利多销”，他们的商品从来不减价，因为商品好所以不减价，因为不减价才利大。犹太人把这看做是他们经商的奥秘之一。

一个犹太商人在高价卖某种商品时，往往会先利用各种资料，详细地说明该商品应该高价出售的道理。比如要推销一种磁疗器，他会先用大量的统计资料表明这种磁疗器如何神奇有效，然后又印发宣传小册子，上面刊登着各地患者的感谢信。最后，他会注上一条：“一个月之内，仅售666元，欲购从速。”

此外，犹太人之所以奉行厚利多销的原则，还有一个原因，那就是他们深深懂得顾客心理。

犹太人喜欢在商店里摆上舶来品，其中以高级舶来品居多。事实上，某种舶来品其品质和本国的产品一样，但价格远远超过本国的数倍以上。有钱人往往喜欢买昂贵的舶来品，显示自己的身份地位比别人高。犹太商人正是抓住顾客的这种心理，竞相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把舶来品标价定高。

因为价高顾客反而乐于抢购，犹太商人便达到厚利多销的目的。精明的犹太商人在厚利多销时，惯于运用心理战术。

犹太商人往往会以80元进一套女装，摆在高级女装店的最显眼地方，然后标明800元。对有的女人而言，吸引她们的不是服装的品质，而是800元的价格，她们会理所当然地认为800元也表明服装品质不错，要不怎么会卖800元呢？另外，800元的价格本身表明一种身价，满足了女人的虚荣心。在这种心理主导下，富有而又虚荣的女人就很容易钻进犹太人心理战的“包围圈”，到头来扬扬自得，却不知自己吃了大亏。

犹太人与一般商人的原则背道而驰，他们认准一个目标：厚利多销。这正是他们善于做生意，巧于经商的智慧体现。

不过，他们也不是一味地抬高物价。在市场上，他们也认为竞争无可厚非。在竞争中，他们也会利用下调价格等各种方法赢取胜利。但是他们反对同行业内的恶性竞争。



犹太人如是说

灵活多变地运用价格手段，最大可能地攫取利润，促进商品销售，是做生意的至尊法宝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制造合法的不公正

相传以色列是由12个部落构成的，这12个部落各自的祖先原是同父异母的兄弟，他们的父亲叫雅各。早先的时候，雅各曾流浪在外，为其母舅即日后的岳父拉班牧羊。在报酬问题上，雅各主动提出不需另外支付工钱，只要以后新生出的小羊中，凡是带斑点的、有花纹的或是黑色的就归他所有，其他颜色的都归拉班所有；而且，拉班可以把羊群中现有的这类羊全部先行带走。

拉班听了，对雅各开出的条件非常满意，同意照此办理。于是，雅各便继续给拉班牧羊。转眼到了羊交配的季节，雅各采了些嫩树枝，将皮剥成白纹，露出里面白色的枝干，然后将这些树枝插入饮羊的水沟里或水槽里。羊来喝水的时候，对着树枝雌雄交配，就生下了带有斑点或花纹的羊。雅各把这些羊分出来，另行放牧。以后，每逢羊膘肥体壮之时，雅各就如法炮制，让它们产下有斑点或有花纹的羊羔。而在羊瘦弱的时候，则听任它们自然交配，生下无花纹、无斑点的羊羔，归拉班。

这样，没几年雅各就极其发达了。雅各这样的办法，只有神话传说中才可听到。而且即使在神话故事中，也不是人人都知晓的，那个拉班就不知道。否则的话，他是不会同意雅各所出的工钱，听凭他以如此简便有效的改变羊羔毛色的办法“掠夺”自己的羊羔的。不管怎么样，雅各这种规则表面上看似非常公道，甚至公道得他自己明摆着吃亏而实际上大占便宜的手法，是自古至今商场上屡屡使用而且屡屡奏效的“保留节目”。

这种策略的最简的做法是诸如不交代清楚单位、型号、件数、等级、抵达地点或专利是否过期等等，到时让对方为辅助设施、零配件或其他种种变化多付一笔钱。

但是这类手法过于拙劣，智力水准不高，因而有单纯行骗之嫌。犹太商人作为世界上最著名的商人，在现实生活中即使使不出“雅各的树枝”这种常人无法办到的绝活，至少也要达到19世纪犹太大银行家赫希男爵那样的大手笔。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

莫里茨·赫希男爵是历史悠久的巴伐利亚犹太金融集团的成员，他在自己继承的遗产和太太的巨额陪嫁共计二三百万资金的基础上，开始银行家生涯。1826年，他和他的内弟斐迪南德·比朔夫夏姆一起，在比利时布鲁塞尔开设了自己的银行。

赫希对日复一日的商业银行业务兴趣不大，他的主要热情是建设铁路和为建设欧洲铁路支线投资，然后在有利可图的情况下，将这些支线的产权卖给干线的所有者，以此获取厚利。

1868年奥斯曼土耳其政府准备建设一条从维也纳到君士坦丁堡的铁路。这项工程需要铺设一条从君士坦丁堡经阿德里安堡、索非亚、萨拉耶夫到萨拉热窝等地的干线，其中还需要建设许多支线，全长2500多公里。铁路所经过的地方，大多崎岖不平，山峦重叠。据估计，在较平坦的地区每公里的造价大约为4万美圆，而在山区每公里的造价高达5万美圆。土耳其政府原先将建造这条铁路的特许权授予一家比利时公司，但该公司承担不了，才一年就破产了。第二次招标时，赫希提出了一个周密的计划，并借助他曾帮助土耳其人建立几家重要银行这层关系，一举中标。赫希同土耳其政府签下协议，土耳其政府同意在99年的租借期内，由国家借贷，每年支付每公里铁路2800美圆租金，再加上铁路经营者每年为每公里铁路支付1600美圆，合计下来赫希每年可以收回投资的11%。同时，赫希还获得了铁路沿线开采矿藏、森林资源的权利。铁路一经投入营运，超出每公里4400元租金的收益将由经营者、政府和赫希三家分成：经营者得50%，政府得30%，赫希得20%。不过，赫希在铁路建成之前，就已经开始收回投资了。赫希说服土耳其政府为建造铁路发行债券，支付期为99年，每年偿还本金的3%。债券由赫希经营，共发行了200万张面值为80美圆的债券。赫希以20美圆和30美圆的价格买下，转手以30美圆的价格抛售给公众，大大地赚了一笔。

铁路建设工程基本上如期展开，两年中建成了500公里干线，其中400公里投入了营运，另外还有600公里已动工兴建。就在此时，由于铁路伸入了俄国的势力范围，遭到俄国政府的强烈反对。土耳其政府只好将铁路长度缩短到1200公里，这一变更对赫希来说正是求之不得。因为它帮赫希卸下了整条铁路线中耗资最大、风险最大的部分，而原来土耳其政府在同赫希的协议中之所以给予他如此优厚的条件，是因为他们把这段铁路看做一揽子交易的一部分。现在最难最费事的部分去掉了，而优厚的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

条件依然照旧，这不是明摆着让赫希发财吗？正因为这个道理，有不少观察家认为，这一变更包括俄国政府的反对，也可能是赫希挑唆出来的；而且，土耳其政府之所以会同意缩短铁路，可能也有赫希的暗中耍手段。有证据表明，这一变更之后土耳其主管铁路的大臣便因为获得200万美圆而一夜暴富。

维也纳到君士坦丁堡的铁路最终于1888年建成。同年，经过无数次的讨价还价，土耳其政府向赫希买下了这条铁路。

据估计，赫希在整个东方铁路的建设中，共获利3200万到3400万美圆。不过，其中可能有一半用于行贿各方面的官员。事后，一位土耳其历史学家把赫希参加这条铁路建设描绘成为了一个“狡诈、胁迫、掠夺、欺骗”的故事，但同时，他也承认要是没有赫希，这条铁路可能根本无法建成。

其实，不管俄国的反对是否是赫希挑唆出来的，但作为一个冒险家，他应该敏感地意识到，在当时世界政治格局下，一条铁路伸入另一大国的势力范围，会引起什么样的反应。完全有可能，正是这种一时无法克服的麻烦被赫希当做了“雅各的树枝”，藏进了铁路建设的协议书里。以犹太人动态思考的习惯和以犹太商人对政治、经济因素的之间相互转化的敏感，将大国间的政治抗衡引入合同书中使之成为一个“定时炸弹”，是一件十分自然的事。所以，从策略上和智力上，赫希同其祖先雅各是一脉相承的，区别仅在于他少了一点神话色彩，而多了一点现实性。

就像前面说过的，犹太商人在同外国人做生意时，往往不惜重金请对方所在国的人做合同执行的监督人。因为他们知道，不同文化背景的人最容易行骗，每种文化都有自己的“雅各的树枝”，唯有同一种文化中的人才能找出其中暗藏的机关，才不至于付出过高的“工钱”。



犹太人如是说

商业场上，首要的不在于道德不道德，而在于合法不合法。只要合约是在双方完全自愿的情况下达成并且符合有关法规，那结果再不公正，也只能怪吃亏一方自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用好小麦的种子

犹太人有一句箴言：可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用。

这一箴言在犹太人中已经盛传了几千年。对它的商业解读应是：本钱是用来赚更多的钱的，它的所有者必须小心经营，不可把它挥霍掉。

犹太人对这句话的理解非常深刻。他们认为，把小麦借给佃户做播种之用，至少还有归还的可能；把做种子的小麦磨成粉，做成面包果腹，就是纯粹的消费行为，吃完以后只好再去借，借麦者这样就会陷入越来越穷的境地，而出借者的利益也会受到损害，这种账就极可能成为呆死账。

美籍犹太人洛克菲勒从小就对此深信不疑。

1858年，约翰·洛克菲勒的父亲借了1000美圆给他。那时，他刚刚中学毕业，年仅19岁，他自己手中还有800美圆的积蓄。

洛克菲勒没有把这1800美圆挥霍掉，而是和大自己10岁的克拉克一起，合伙创办了一家经营肉类和谷物的公司，开始资本的原始积累。

1860年，美国宾夕法尼亚州发现了石油。一时间，成千上万的人如潮水般拥来，采油区井架林立，原油产量节节飞升。但洛克菲勒经过实地考察，认定原油高产必定导致油价暴跌，从而没有盲动。

疯狂地钻井果然导致油价一路暴跌。三年后，当原油由当初每桶20美圆跌到不足10美分时，洛克菲勒认为“种子发芽”的机会到了，投资石油是时候了。于是，他和安德鲁斯合伙开了一家炼油厂，把肉类和谷物公司的股权全部转让给克拉克，一门心思干起了石油事业。由于采用了新技术，这个公司迅速成了当地最大的一家炼油公司。

就在“小麦发芽”的时候，洛克菲勒说服了自己的弟弟威廉加入，建立了第二家炼油公司，经营石油进出口贸易，以抵御石油质次价乱的风险，自己坐镇全局。他制定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了质量管理标准，以此来削减成本，降低价格。为降低成本，他自制油桶、自制炼油用的硫酸、购买油船和输油管，精心地经营着自己的“麦田”，最后终于控制了当地26家石油公司中的21家。

石油帝国的初步形成使洛克菲勒意识到庞大的帝国具有难以控制的危机。一天他看到一篇文章，为其中“小商人时代已经结束，大企业时代业已来临”的观点与自己的想法不谋而合而兴奋不已。于是他高薪聘请了文章的作者为自己的私人顾问。作者为报知遇之恩，提出了“托拉斯”这个理论，即生产同类产品的多家企业高度联合，组成集团垄断市场。这一理论的运用使洛克菲勒垄断了全国80%的炼油工业和90%的油管生意，造就了美国乃至世界历史上一个崭新的时代——垄断资本时代。

在中国，洛克菲勒实施“点燃亚洲光明之灯”计划，向大众分送掉几百万盏廉价的油灯，使中国人购买他的煤油。

1884年，洛克菲勒的石油公司成为全世界最大的石油企业，最终定名为美孚石油公司。由于洛克菲勒善于用好自己的1800元的“麦种”，终于使自己的“小麦”赢来了高产。

洛克菲勒1896年退休，1937年5月23日以98岁高龄去世。他是当时美国十大超级富豪之一，其家族也是当今美国最负盛名的家族之一。



犹太人如是说

从商者充分考虑好顺利回收资本的环境和条件，考虑好如何制订合理的价格，考虑好如何提供合乎消费者要求的商品和令消费者满意的服务，这是顺利收回成本的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巧用好奇心赚钱

犹太商人普洛奇是美国食品大王，是个亿万富翁。他15岁时，家中无力供其读书，他只得去给别人打工。有一天，老板让他去完成一项任务，把20篓受损的香蕉推销出去。香蕉完全没有问题，仍然可口，只是外面的皮太熟了，颜色不好看。老板说只要卖出去，价钱可以随意。

当时，香蕉的市价是每4磅3毛，老板让他每4磅卖2毛，如果销不出去可以再降低价格。但是普洛奇没有照老板的话去做，他把香蕉成山似的堆放在门口，然后大声叫卖："阿根廷香蕉！"

其实根本没有什么阿根廷香蕉，但是这个名字蛮有味道，听起来非常新鲜，一大群人马上围过来瞧着这堆长得比较难看的香蕉。

普洛奇对大家解释说，这些样子古怪的香蕉，是一种新品种，产地在阿根廷，在美国是第一次销售。他说为了优惠大家，打算以低价出售，每磅10美分。其实，这个价钱比一般的香焦还要贵出一倍！

结果爱追求新奇的美国人一哄而上，不到一个上午就把所有的香蕉抢购一空。

香蕉保存不当，外表发生改变，商品本来应该降价才合情合理，但普洛奇采用瞒天过海的计策，利用美国人求新奇的心理，把本地香蕉唤作"阿根廷香蕉"。此香蕉便因物以稀为贵而形成优势，价格自然上涨，而人们却蒙在鼓里。



犹太人如是说

有人有智难换钱，有人有钱难换智。有人却让钱生智，让智生钱。商场，尽管时代和内容都有根本变化，但它仍是智慧较量的舞台，古人的智慧仍可回炉重造。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营要有自己的特色

古人曾经总结过做生意的十二字诀:“人无我有,人有我优,人优我特。”亦步亦趋,永远跟在别人的后面是做生意最忌讳的。经商者要想财源滚滚,重要的一点要标新立异,能吸引顾客的眼球,靠什么吸引顾客呢?靠在经营上以独特的手法吸引顾客,靠在经营商品的新奇与稀有上吸引顾客。

1908年,亨利·彼得森生于伦敦一个犹太人家庭,幼年父母带他移居纽约。14岁时母亲劳累过度病倒了,小亨利不得不结束半工半读的生活,到社会上打工赚钱。

16岁时,亨利·彼得森到一家珠宝店当学徒。他刻苦学习,手艺见长,慕名而来找他的人逐渐多了起来,这让老板很生气,老板把他赶了出去。

彼得森面临人生的困境,这时一个念头突然出现在自己的脑海中,人们常说赚钱的途径离不开女人和孩子,而首饰恰恰是女人的最爱,对女人来说结婚是一生的大事,那何不生产戒指呢?于是他把自己的业务定在戒指上了。

为了突出自己的产品与其他首饰厂家的区别,他将企业定名为“特色戒指公司”。

特色戒指公司创立了,但戒指的生产由来已久,要想在经营上生意兴隆,就必须真正突出自己的经营特色。

怎样才能闯出自己的特色呢?经过多方面的考察,亨利·彼得森决定在订婚戒指图案设计上动脑筋。象征着爱情的首饰大多以心形构图,这已为广大消费者所认知和接受,彼得森也不例外。可在表现手法上,彼得森就显示出了自己的独特之处:他把宝石雕成两颗心互抱状,表示一对恋人心心相连;用白金铸成两朵花将宝石托住,表示爱情的美好与纯洁,两朵白金花蕊中各有一个天使般的婴孩,一个是男婴,一个是女婴,他们的手中牵着拴在宝石上的银丝线,以此祝福新郎新娘的婚姻美满幸福……仅这一设计就能看出彼得森独具匠心了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而，彼得森的匠心独运之处，还不仅这些。他做的戒指表面看上去是一样的，其实各个不同。文章就在男女所牵的银丝线上。银丝线上有许多看似多股绳搓在一起的丝纹，是手工刻出来的，并且丝纹的数目可以随意增减，例如男女双方的生日，订婚日期、结婚年龄或其他私人秘密，都可以通过银丝的丝纹数目多少表示出来。

这一成功的艺术设计为彼得森的事业打下了良好的基础，他的生意渐渐兴隆起来。

1948年，亨利·彼得森又发明了镶戒指的“内锁法”，那是因一次加工引起的。一个有钱人慕名找到他，拿出一颗蓝宝石，要求他镶一枚与众不同的戒指，准备送给一个女影星做生日礼物。

彼得森知道，光在图案上下工夫是不会有什么惊人之举的，唯有在那颗宝石上想办法。经过一个星期的研究试验，他研究出了一种新的连接方法——内锁法。用这种方法制作的首饰，宝石的90%都暴露在外，只有底部一点面积像果实与芥蒂那样与金属相连接。

这项发明很快获得了专利，并惹得珠宝商们争相购买，而彼得森没花本钱就赚了大笔的技术转让费。正是这些别出心裁的设计，使得彼得森的事业取得了长足的发展，生产规模不断扩大，企业人员也大量增加。同时彼得森也赢得了人们的尊重和敬仰。可以说“特色戒指公司”能在激烈的竞争中扶摇直上，不能不归功于彼得森的创新。

“特色戒指公司”的营业额虽然从未公布过，但以他为曼哈顿的制造厂年付租金4. 5万美圆上我们可以看出，“特色戒指公司”的境况一定不差。戒指王就这样一步步地走向事业的顶峰。



犹太人如是说

要想在人生中取得成功，那就一定要匠心独运，这样才能具有别样的风采。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巧妙利用法律的漏洞

无论做哪一行，犹太人都会遵守规则，他们不会触犯行业规则以及当地的法律，但是他们对这些规则和规定都非常了解，往往会在规则规定之外的地方想出赚钱的办法。

而犹太人之所以会仔细研究法律，源自《圣经》里的一个故事：

有一个犹太青年叫雅各，雅各曾去东方打工，依附于舅舅的门下，后来娶两个表妹为妻。

经过神的允诺，雅各携妻带子返回迦南。在归途中的一个夜间，有一个人要和他摔跤，两个人一直斗到黎明，雅各占了上风。

那人见胜不过雅各，便在他的大腿窝处拧了一下，不料，雅各的大腿当时就受伤了。

那人说：“天快亮了，我要走了。”

雅各不答应，说：“你不祝福我，我不会让你走。”

那人便问雅各：“你叫什么名字？”

雅各便把名字告诉了那个人。

那人说：“你的名字不要再叫雅各，要叫以色列，因为你与神角力都得胜了。”

堂堂正正的上帝在同人进行较量时，居然使用不规范的小动作。这对于上帝来说，显然不是光彩的举动。

但犹太人为何要把这件事记录在树立上帝绝对权威的《圣经》上呢？

也许，古代犹太人与上帝角力时，并没有明文规定不可拧对方的大腿窝，上帝只不过钻了规则不明的漏洞罢了。

犹太人把这么一个上帝钻漏洞的故事记下来，完全可能是出于将“钻漏洞”这种合法的违规之举或者违规的合法之举加以神圣化的需要。

从原则上说，遵守法律就应当遵守法律的一切条文和规定，从内容到手段程序，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

漏洞也不能例外。

可是钻法律的漏洞毕竟还需要有特殊的心智，所以，漏洞常常只对聪明人存在，大部分人只能在“天衣无缝、固若金汤”的法律条文面前一筹莫展。

犹太人一般都具有良好的法律素质，他们严于守法善于守法，但更善于借助法律手段和通过契约达到自己的目的。

说犹太人善于守法，这里的“善于”是指他们有能力在严格遵守法律或契约的前提下，实现自己的目的，哪怕这一目的在实质上是不符合法律或契约的要求，甚至是有违法律和契约的精神。

一个犹太人拎着豪华的皮包走进一家银行。他大模大样地坐了下来。

“请问您有什么事情吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着：豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表。

“我想借点钱。”

“可以，您打算借多少？”

“1美圆。”

“只借1美圆？”

“是的，只借1美圆。不可以吗？”

“当然可以，只要有担保，再多借一点儿也没关系。”

经理刚说完，犹太人从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等，放在经理的写字台上。

“50万美圆，够了吧？”

“当然，当然。不过，您真的只借1美圆吗？”

“没错，只借1美圆。”说着，犹太人接过了1美圆。

“只要您付出6%的利息，一年后归还，我们就可以把这50万还给你。”

“谢谢。”犹太人说完，就打算离开银行。

这时银行的行长，怎么也弄不明白，一个有50万美圆的人，为什么会来银行借1美圆。

于是走过去问犹太人：“先生，我实在不明白，您有50万美圆，为什么只借1美圆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

呢？要是你想借30~40万美圆的话，我们也会很高兴的。”

“没必要，因为我实际需要的是一个保险柜，在我来贵行之前，问过几家金库，他们保险柜的租金都很昂贵。所以我就打算在贵行寄存这些股票。这里的租金实在太便宜了，一年只需花6美分。”

如此的精明，恐怕一般人是学不来的，他们不仅是账算得精明，最重要的是思路上的精明。

这就是犹太商人在银行许可范围内钻了银行规定的漏洞。

一般情况下，人们抵押借债，总是希望以尽可能少的抵押借来尽可能多的款项。银行为了保证贷款不受损失，从不肯让借款额与抵押物的实际价值相等，所以，银行一般只对借款额上限有规定，对下限没有规定。因为这是借款者自己能处理好的问题。

上面这个犹太人就是从银行规定的这一细节找到了空隙，他是为抵押而借款的，借款利息是他必须付出的“保管费”。既然现在没有关于借款额下限的规定，犹太商人当然可以只借1美圆，从而将“保管费”降低至6美分。这样一来，银行在1美圆借款上根本无利可图，几乎是为这位犹太人提供义务服务，且责任重大。

在签订合同的时候反复地修改和斟酌，犹太人总会把各种可能的情况都考虑进去，不让对方有任何空子可钻。一些犹太人的经理或老板在做每笔生意之前，一定先向律师咨询，看看有哪些法律限制。他们会严格地遵守这些法律的限制，但是同时也喜欢研究经济的法规和条文，看看这些规定有什么漏洞。一旦发现了这些条文有交待不清的地方，就开始想办法钻这些漏洞。

美国石油大王洛克菲勒一心想独占美国的石油市场，泰特华德油管公司也是一家很有实力的石油公司，这自然就成了他的“眼中钉”。特别是泰特华德油管公司从石油产地到安大略湖畔的威汤油库铺设了一条输油管道，这使洛克菲勒处于更不利的境地。

所以，洛克菲勒想要击败泰特华德油管公司，只有铺设一条与之平行的油管。

但是，要铺设油管必须通过巴容县的县境，而巴容县是泰特华德公司的势力范围，油管要通过这里又谈何容易。并且泰特华德公司已促使巴容县议会通过一个议

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案，声明除了已经铺设好的油管外，不许其他油管通过该县。

这的确给洛克菲勒出了一个难题，洛克菲勒苦思了许久，终于想出了一个办法。

一天晚上，巴容县的东北方突然来了一群人，他们有组织有秩序地挖沟、铺管、填土，很快把活干完了。

第二天，人们发现美孚石油公司已经在巴容县安置了一条油管，还没等县政府拿出对策，洛克菲勒早已胸有成竹。

洛克菲勒召开了一个记者招待会，并说："县议会的议案规定，除了已经铺设好的油管外，不准其他油管通过。希望大家到那里参观一下，看一看美孚石油公司的油管是否铺好。"

县议会至此方知议案中"已经铺设好"几个字不严密，是个漏洞，让美孚石油公司有机可乘，可也只能是"哑巴吃黄连"自认倒霉。



犹太人如是说

法律条文是为限制行动而存在的，但若换一个思维方式，巧妙用"法"，也会有所收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多动脑筋，合理避税

合理避税在现代社会中已经被提到经济学家研究的高度，避税不是逃税，避税有其严格的法律监控程序，懂得合理避税的商人才是真正精明的商人，国外深谙此道的人并不少，其中以犹太人为最。

约翰是美籍犹太商人，在商界摸爬滚打已经30多年了，他对经商中的避税技巧颇有研究，尤其是对美国海关的各项规章制度了如指掌。曾经有一阵子，要进口法国女式皮手套必须缴纳高额进口税，因此这种手套即使在美国这样消费水平较高的国家，对顾客来说也是很昂贵的。约翰为了赚笔大钱，跑到法国，买了1万副最高级的女式羊皮手套。怎样把这批手套运到美国，又能逃避那高额的进口税呢？约翰费尽了心思，他苦苦想了几天，终于想出一条妙计。他首先把这1万副手套化整为零，仔细地把每副手套都一分为二，并将其1万只左手手套打成一个大箱子发往美国，把另1万只右手手套存放好。

1995年11月，美国海关提货厅里箱包堆积，人来人往，在墙角躺着的一只大箱子一直无人问津。这是从法国寄来的一箱货物，看上去很普通，和其他货箱没什么两样。但奇怪的是，这个货箱到了提货期限，仍不见货主来提货。

根据美国海关的有关规定，凡是超过提货期限的货物，海关有权将其作为无主货物拍卖处理。

一天，海关人员把货箱打开了，原来这里装的就是约翰进口的法国女式皮手套。海关人员非常奇怪，因为他们发现这批手套不仅用料上乘，做工精美，而且款式独特，颜色各异，总计有1万只。当时美国这么高级的羊皮手套价格是很贵的。为什么无人领取呢？更令海关人员费解的是，这1万只手套竟都是左手的。

他们按照惯例，把这1万只左手手套全部送到了拍卖行进行拍卖。约翰迅速以低价全部购买。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1万只只有左手的手套这么容易地被拍卖出去，海关当局意识到这里面一定有文章。因此，海关警方秘密下达了指令，从现在起务必严加防范，可能会有一批右手手套运到港口；另外发现单只手套或其他可疑情况，立即上报。这次决不能让那个狡猾的进口商得逞。

自警方下达秘密指令后，各个港口、海关都设立了专门小组负责此案，昼夜24小时都有专人值班，对每批货物都进行严格检查，以防漏网。

1个多月过去了，尽管海关在此期间也曾遇到过几批装有手套的货物，并对其进行了开箱检查，但结果却使海关大失所望。因为这些手套都是成双成对的，和那1万只左手手套无任何联系。由于未发现任何可疑迹象，也未看到那个曾经在拍卖行露过面的中标人，因此，海关人员对上级的秘令开始产生怀疑，并对烦琐的海关检查手续也感到厌倦了。而就在这时，那批手套的进口商约翰又开始行动了。

约翰自从第一批货物发出之后，已料到一定会引起海关警方的注意，所以便故意迟迟不发第二批货，使两批货之间隔1个多月。这样就可以麻痹海关警方，使其产生错觉，以便蒙混过关。

约翰为了使第二批货顺利通过海关，采取和第一批货不同的邮寄方法，改变了包装。他把1万只右手手套分别按照大小、颜色、款式，每两只装在一个盒子里。这些盒子都是原包装盒。盒子是长方形的，里面用一层塑料透明纸包着精致的手套，盒子外观设计也非常漂亮，上面还清楚地标明了生产厂家、注册商标、统一号码、出厂日期、使用说明等，看上去完全符合产品的销售要求。

约翰共用了5000个盒子把这1万只右手手套全部装好，然后立即发运美国。

在这期间，约翰考虑到货物一到目的地，正是销售手套的大好时机，为了迅速脱手，加快资金的周转，预先和几个批发商和零售商分别谈妥，使这1万副手套同时在各地上市。所以，只等货物一到，就算大功告成。

事情发展果然如此，第二批货到达海关后，海关人员一看，一个盒里装两只手套，肯定是一副，再加上包装如此精致美观，一切手续完备，所以一路绿灯放行。约翰只缴纳了5000副手套的关税，再加上第一批货拍卖时所付的那一小笔钱，就把1万副手套从法国运回了美国。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

12月中旬，一批法式高级羊皮手套出现在美国市场，尽管价格并不便宜，但由于做工讲究、样式别致、号码齐全，深受女士们的青睐，1万副手套很快就被抢购一空，约翰在这中间大赚了一笔。

同样是做生意，约翰只是稍微耍了点花招，便让自己狠狠地赚了一笔，这种别出心裁的“伎俩”值得有心的人去玩味。



犹太人如是说

做生意多动脑筋才能挣到钱，多动脑筋才能让挣到的钱少掏出来，因此精明的商人便知道了合理避税的重要性了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章

思路决定财路——向犹太人学习“谋财”思维



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不断提升，充实自我

都说犹太人聪明，而索罗斯则是聪明犹太人里面的聪明人，他运用自己独特的理论，在世界范围内掀起了“索罗斯风暴”。

乔治·索罗斯是一个很有争议的人物，但不可否认的是，他是个奇才，是个成功的富豪。有人骂他是“魔鬼”，也有人称他是“上帝”。但不管怎么评价他，从一个穷大学生一跃成为私人财产达数十亿美圆的巨富，索罗斯已成为一个令世人关注的金融家。在索罗斯的人生历程中，他吸取了许多人的智慧，最终形成了他独特的挣钱哲学，成为世界上最著名的人物之一。

1930年索罗斯出生于匈牙利首都布达佩斯的一个犹太律师家庭，童年时在富足的生活中度过的，受到了匈牙利最好的教育。然而好景不长，第二次世界大战的爆发，改变了他一家人的生活。

二战结束后，索罗斯逃到了瑞士。1947年他搬迁到英国，随后在1949年进入英国伦敦经济学院的经济系就读。

在伦敦经济学院读书期间，索罗斯对经济和哲学产生了浓厚兴趣。当时的著名哲学家卡尔·波普尔对索罗斯影响很大，这种影响不仅是物质上的，更多的是文化上、精神上的。喜欢哲学的索罗斯选修了研究社会制度的许多课程，他很崇拜波普尔。

有一次索罗斯找到他素未谋面的心中的偶像波普尔，小心翼翼地问：“尊敬的波普尔先生，我有个问题想请教您，打扰一下可以吗？”

当时索罗斯正在阅读波普尔的《开放社会及其敌人》一书，他越看越觉得这本书写得好。的确，此书让他有了不少体会，也给了他极大的震动。当然，还有些他一时弄不懂的东西，所以他毕恭毕敬地去请教波普尔。

没想到名气那么大、学问那么深的波普尔却热情地对待他，真诚地听取了索罗斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的问题后，平易近人地和他一起探讨。探讨完有关问题后，波普尔鼓励索罗斯多思考问题，多探索有益的东西。

波普尔对索罗斯的影响是巨大的，当然这种影响不是教他如何去敛财，如何去投资，在这方面学经济学的索罗斯本身就有精明之处。波普尔教会了他站在哲学家的高度，如何全面地看问题，如何从宏观与微观的角度进行分析，如何变抽象的问题为具体等等。也正是从波普尔的社会运行理论中，索罗斯发现了金融市场的运转规律，从而使他成为震惊世界的“金融杀手”。

大学毕业后，索罗斯在伦敦和纽约默默无闻地做了几年股票分析、推销工作。在积累了一些经验后，1969年他创立了名为“量子基金”的私募投资合伙基金。该基金成立后，经历了大起大落的历程。到1981年有近半数的投资者退出了量子基金，但在第二年量子基金的收益率却达57%。

通过深入研究波普尔的《开放社会及其敌人》，索罗斯总结出了一套所谓的“折射理论”和“走在曲线前面理论”。这些理论的核心是：人们对世界的认识是不完全的，因此要想获得成功，就必须寻找“弱者”作为突破口，并抢在别人前面发起攻击。

索罗斯运用和发展了波普尔的理论，此后他的一举一动都令世界震惊。

1992年索罗斯在英国策划了一次堪称“奇迹”的炒外汇行动，使量子基金一下子获得了天文数字的利润。他以5%的保险金方式从金融机构贷出了200亿英镑，然后又抛出英镑去换马克，导致英镑狂跌，他再买进英镑还债，在短短的一个月里赚了15亿美圆。

制造了英国金融风暴后，1994年他在墨西哥用同样的手法，再次向比索发起进攻，通过低进高出，转眼间又狠狠赚了一笔。1997年东南亚爆发了前所未有的金融危机，这场危机延续了很长时间，而制造这一危机的罪魁祸首仍然是索罗斯。

索罗斯的暴富，宣告了哲学化金融家的胜利。他的胜利，与精神贵人波普尔的影响分不开。有人说索罗斯是“金融大鳄”“坏小子”，但他有了钱后并不像他本身所属的犹太人那么吝啬。1994年至1996年的三年间，他先后为设在全球的31个国家的各种基金会资助了10多亿美圆。取之于社会，再回报给社会，这也是受到了波普尔理论影

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

响的结果。

索罗斯之所以能在金融世界里天马行空，是因为他创造性地运用了波普尔的哲学理论，获得了锐利的武器。他对全球经济有了一种俯视感，当一个人对一个领域有了这种感觉之后，在这个领域称王称霸也就不足为奇了。



犹太人如是说

不断提升自我的人，才能在竞争激烈的社会中占得先机，运用智慧挣钱是商人的最高境界，达到这一境界需要不断地学习，不断地充实自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吃透讨价还价的生意经

生意人都擅长讨价还价，但是说到讨价还价最厉害的，还得属犹太商人。犹太人在一则笑话中大大地调侃了一下自己喜欢讨价还价几近成癖的脾性。

艾布拉走进一家商店，开始杀价。明码标价15美圆的货物被他杀到10美圆，再杀到9.97美圆，他还不满意，希望再降到9.96美圆。

售货员表示：“这已经是最低限度了，不能再降了。”

艾布拉却不死心，坚持要他降到9美圆。

售货员也毫不妥协：“绝对不行，到此为止，一分钱也不能再降。”

艾布拉硬是不从。

“先生，为了区区一分钱争个没完，也太不划算了。说实在的，绝对不能再降了。况且，你历来都是赊账的，差一分钱，又有什么关系呢？”

艾布拉却回答说：

“我所以拼命杀价，无非是我太喜欢你们的商店了。多杀一分钱，逢到我赖账时，你们店的损失就可以减少一分钱了。”

这哪里是为了让别人以后少心疼一点，分明是把讨价还价当做了一种乐趣，当做花钱消费过程中一份必不可少的享受，即使花钱给免了，这份乐趣还是不能放弃的。

喜欢讨价还价是一回事，但精于讨价还价又是一回事。精于此道的犹太商人首先说出了它的实质：讨价还价实质上是一个买卖双方谁说服谁的问题。同样一件商品，卖方总要千方百计说好，而买方则要千方百计说不好。

从买方角度上看，首先，买东西都要杀价，而且要杀得狠，打它个四折，决不能心软，或者不好意思，否则就可能因为不够狡猾而被狡猾之人骗了。

其次，杀价时得有理由，非得到处挑毛病，但这些毛病又不能是实质性的或不可弥补的毛病。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有个叫比利的犹太农夫从集贸市场上买回了一匹马。一进屋，就兴高采烈地对妻子说："今天我在街头从吉普赛人那里买下一匹马，一匹马要值100元钱，我却只用50元就买下了。"

"那太好了，50元钱就买回了一匹好马。"

"不过也不怎么好，是匹小马。"

"那不值50元钱了吧？"

"不过，马很健壮。"

"噢，小巧而强健，当然很好。"

"好什么呀，马是跛的。"

"什么，跛脚马？买这样的马有什么用？"

"我已经给这匹马治好了，从马的后蹄上拔掉一根小钉子，又抹了药，现在它已经不跛了。"

"你的运气真好！用50元钱买了一匹好马。"

这则小幽默虽短，仅是一对犹太夫妇的对话，但它把犹太人谈判杀价的秘诀全部表现出来了。

马小，就非得健壮，才能小马拉重物；脚跛，就必须是拔掉钉子就会跑。否则光图少花几个钱，买回来后，尽是些毛病，派不上用场，那就犯了讨价的大忌。这种人生活中多的是，对讨价还价过于热心，花钱纯是在买这乐趣了。

最后，不要因讨价还价的顺利而乐昏了头，在付钱时潜意识做主，杀下的价格在付款时又给加上了；拿错钞票、算错找头甚至忘记索回的找头比货款还多，都有可能。

同样，从卖方的角度来看，其中也有不少经验之谈。

首先，要应对别人的讨价还价，就先得把价开上去，来个漫天要价，高达实际售价的200%也不为过。顾客杀不到实际价格，是我白赚，杀到实际价格以下的，一律不卖，主动权都在我手中。

其次，对于买方的每一次挑剌，都要给予积极的回答，使毛病不称其为毛病。如果所有批评都给驳回去了，说不定这个价格也就站住了。现实生活中，犹太商人确实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

特别善于说服。谈判价格之前，他们就会预先准备好足够的资料和数据，用于说服对方，或者进一步提供给对方去说服他们的理由。

最后，对买方的明显失误，不可掉以轻心，更不可以被买方的失误弄得过于紧张，自以为得计而实际上连本都赚不回来：杀价再厉害，20元的成交价必定还保留利润在内，而50元假钞票收进，就等于白送了。



犹太人如是说

做生意时如果你真的吃透了讨价还价的生意经，并运用自如，在一般市场上使用是足够的。可怕的倒是犹太商人的“以文载道”远甚于中国人，连笑一笑的空间都给排满了经商培训的内容。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操纵人心就是操纵财富

犹太商人非常明白，经商是个斗智斗勇的过程，双方为了取得于己有利的结果，都会采取策略策动对方，但真正要想成功地策动对方，必须像下棋时“棋想三步外”一样，把对方可能的反应，包括他的策动都考虑在内，甚至将其策动起来。这当然很不容易，但古代的一位犹太商人却给我们留下了一个范例，只不过没有直接发生在生意场上，不过道理还是一样的。

很久之前，有个犹太商人来到一个市镇做买卖。他打听到几天之后有特别便宜的商品出售，就留在那里等大削价的日子到来。可是，他身边带了不少金币，当时又没有银行，走到哪带到哪又重又不方便，还很不安全。于是，他一个人悄悄来到一个僻静之处，瞧瞧四周无人，就在地里挖了一个洞，把钱埋藏起来。可是，等第二天他回到原地一看，却大吃一惊：钱不见了！他呆呆地站在那里，再三地回忆，昨天确实没有人看到自己埋藏金币，为什么会不见了呢？他百思不得其解。就在这时，他无意中一抬头，发现远处有一间房子，房子的墙上有个洞，对着他埋钱的地方。他突然想到，会不会是住在这房子里的人，正好从墙洞里看见自己埋钱，然后才挖走的呢？如果事情确实如此，怎样才能把钱要回来呢？

犹太商人拿定主意后，来到屋前，见到住在里面的一个男人，客气地问道：“你住在城市里，头脑一定灵活。现在我有一件事要请教，不知行不行？”

那人一口答应道：“请尽管说。”犹太商人接着问道：“我是外乡人，特地到这里来办货，身上带两个钱包，一个放了500个金币，另一个放了800个金币。我已把小钱包悄悄埋在没人知道的地方。现在的问题是，这个大钱包是埋起来比较安全呢，还是交给能够信任的人保管比较安全？”

房子的主人回答说：“要是我处在你的位置的话，什么人我都不信任。也许我会把大钱包同小钱包埋在一个地方。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

等犹太商人一走，这个贪心不足的人马上拿出挖来的钱包，又去埋在原来的地方。可他抬脚刚走，守候在不远处的犹太商人马上回来，挖起钱包，500个金币一个不少地回到了他手里。

他知道，小偷之所以偷窃别人的东西，就是因为有一种贪婪之心，而贪婪之心自然是可得之物价值越大，心也越大的。所以，尽可以利用其贪婪之心，让他自己吐出已领得之物，也算是给他个教训。这个犹太商人在策动人心上确实手段高明。妙就妙在还请他自己出主意，自己交出来。



犹太人如是说

"操纵人心"是销售方法中的一个重要形式，在具体运用时，还要仔细分析各种不同的战术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不能浪费小钱

在犹太人看来，人贵有自知之明！保住自身财富的最好办法就是明确自己的家底。如果对自己的家底把握不住，用准钱办好事是不可能的。所以，在做事情时，通晓自己的家底，并且能很快拿出对策，才能避免造成重大损失。

金钱意识是经营者必须掌握的一个部分，是极其重要的经营意识。经营者对公司的金钱必须严格把关。公司的金钱不仅限于现金、原材料、商品、设备，必须把这所有的一切都反映为金钱。老板动用的金钱数目越大，那么对金钱的感觉就会变得越麻痹。随着公司规模扩大，其金额就会增大。日常动用巨额金钱时，小额钞票通常不予重视。假如每天操纵着10万美圆、100万美圆那样巨额的现金，那么对一两万变得无所谓，也不足为奇。比如有一位老板在公司资金筹措紧迫时，却每天仍将1000至2000美圆扔在酒馆里。一边说着还差二三百万，一边却将公司的钱如汤水般抛撒。的确，对于100万美圆来说，1000算不得什么。即使一天节省了1000，对于筹措的100万美圆也起不了什么作用。但是，如果别人知道了他在筹措资金期间仍然不知道重视小钱，必然会考虑借或贷款的风险，而断然拒绝借其款项的念头。最后的结果只能是，这位经营者的公司倒闭。

老话说得好，一分钱憋死英雄汉，不会珍惜小钱的人干不了事业。不是说要吝啬，也不是说对金钱总是要精细打算。对自己囊中的金钱稍微大方一点没有什么关系，但是，对公司的金钱一分也不能浪费。

一分也不能浪费并不仅限于现金。不用说商品，就连原材料、燃料、劳动力都不能浪费。它们虽然没有露着金钱的面孔，但在公司的经营活动中与金钱相同。对金钱以外的东西，不少人都不具备以金钱的眼光去看待的感觉。因此，不少人看重金钱，却在不断地浪费商品和原材料。这些人也属于金钱感觉薄弱型。

举一个身边的例子。假设一个店主借给了邻居1万美圆，到了约定的日子邻居却没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有还，店主心怀不满，可是又过了很长时间，邻居仍没有还的意思，店主于是怒上心头，“从此不再理那位邻居”。

而另一方面，店主的商店向邻家赊了1万美圆的商品。买东西的一方因为听到“什么时候付钱都可以”，不久就把这事完全忘记了，没去付钱。邻家的商店不久也忘记了，到决算的时候才想起。但是，已经是好几个月前的事了，碍于面子难索取。于是，店主便说：“唉，算了吧！”不了了之。前者对现金得不到偿还怒上心头，后者因为不是现金是商品而变得慷慨大方。可以说这完全是感觉问题。实际上两者都遭受1万美圆的损失。后者由于不是从金库支出的1万美圆，没有感到那么心痛。店主在计算损失时，算的不是1万美圆，而是进价的6000美圆吧！从金钱感觉来说，太过于迟钝了。

把商品看做与要标注的价格相等的现金，才是敏锐的金钱感觉。假如1万美圆的商品货款呆账了，必须看做是1万美圆的现金呆账了。通常情况下在货款不能收回时，经营者就会以进价和制造成本来计算，这种感觉确实幼稚。如果接受了100万美圆的票据，应该有借出了100万美圆现金的感觉。倘若具有了这样的感觉，接受单据就不会那么简单了。退货也如此。倘若有100万美圆的商品退货了，就等于是从公司的金库支出了100万美圆现金。这样的感觉通常会使老板有一种深刻的危机意识，那么将会更为谨慎地面对自己公司的经营活动。



犹太人如是说

不管你是普通家庭主妇，还是小店的掌柜，还是公司老板，都如同账房先生一样随时盘算你的家底，做到有多大能耐办多大事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

78:22法则是犹太人不败的赚钱魔法

犹太人认为，宇宙与生活是相依生息，相容无悖的。

因此，他们把这一看法视为自己生活的法则，并把它用到做生意上，使其有了前进的方向和精神的支柱。

犹太人说，被他们视为自己生活法则的就是“78∶22法则”，它是犹太人成功致富的根本。所谓“78∶22法则”，严格地说应是“78.5∶21.5”，为了简便所以称作“78∶22”。假设一个正方形面积是100，那么，它的内切圆面积则是78.5，剩下的面积即21.5，以整数表达便是78∶22。

说来也巧，空气中，氮气占78%，氧气占22%；人体也是由78%的水及22%的其他物质所构成的。由此看来，这个78∶22的数据是人类不可抗拒的自然法则，人类不能违背这个法则而生存发展。试想一下，如果空气中氮气占22%，氧气倒过来占78%，人类能在这样的空气中生存下去吗？又如，把人体中水分的比例降至60%，那人定然会干枯而死。因此“78∶22”是一个很科学的法则。

犹太人认为，做生意也要顺应这一法则。在一个国家中，一般大众所持有的货币为22%，而富人所持的货币是78%。因此，做生意若以拥有78%货币的22%的富人为主要对象，必会赚钱。

这很容易从商业实践中找到证明：生产和经营汽车的企业要比生产和经营自行车的企业赚钱多，这是因为买汽车的人是富人，即属于22%范围内的人；而买自行车的人是普通人，即属于78%范围内的人。

同样，珠宝首饰店的利润要比卖普通服饰的商店丰厚。环顾世界，大多数犹太商人从事他们所谓的“第一商品”——金、银、珠、宝、裘皮等贸易。这些商品尽管昂贵，但富人需要，必能获取高额利润。

如此说来，78∶22法则的确是一个“真理”，它一直在冥冥之中左右着我们的生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

活。犹太人理所当然地将它作为经商的基础，依靠这个法则，获得世人皆慕的财富。

阿卡德是一位美籍犹太人。第二次世界大战初期，他的父母为了逃避德国法西斯对犹太人的迫害，到了美国。阿卡德出生在美国。也许正应了那句话，自古雄才多磨难，十分不幸，阿卡德正读初中的时候，他的父亲因劳累过度，英年早逝。由于父亲的突然死亡，使他的家中一下子丧失了生活的来源，没有了钱，他不得不中途辍学。作为长子的他退学以后就到社会上打工，维持家庭生活。

阿卡德是个不服命运安排的人，尽管生活艰难，但是他不为所动，在从工作的同时，他依然不放弃求学，他边工作边自学，就这样最终读完了大学。并且在这其间，他通过观察加上自己的所学，逐渐认识到这样一个现象，78%的生意是来自22%的客户，这就要求企业界要认真研究和分析客户的构成，应把78%的精力放在22%的最主要客户上，而不能平均使用力量。因此，阿卡德以后在工作中把主要精力集中于富有的客户身上，取得了巨大的成绩，短短两年时间，就成了百万富翁。后来，阿卡德创办了一家投资公司，他注意到各国经济在不断发展，需要更多的资金，而以分散的资金放高利贷形成不了优势。于是，他想出办法，把犹太人分散的资金积聚起来，吸纳个人资金购买股票或股权，把集中起来的钱投向耗资多并且回报率高的项目。这样的做法，既满足了企业发展的需求，又解决了当地政府资金困难的难题，自己又可以从中赢利。由此，阿卡德成为华尔街上的一名风云人物。

阿卡德谈及自己的成功时说：“我的成绩取得是靠78:22法则取得的。”世界上有太多的78:22现象存在，可见，一个商人能够遵循这种规律是很容易致富的。

美国企业家威廉·穆尔在为格利登公司销售油漆时，头一个月仅挣了160美圆。此后，他仔细研究了犹太人经商的“78:22法则”，分析了自己的销售图表，他发现自己80%的收益的确来自20%的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间——这就是他失败的主要原因。于是，他要求把他的最不活跃的36个客户重新分派给其他销售员，而自己则把精力集中到最有希望的客户上。不久，他一个月就赚到了1000美圆。穆尔学会了犹太人经商的78:22法则，连续9年从不放弃这一法则，最终使他成为了凯利·穆尔油漆公司的主席。

再来看看“只有一位顾客的商店”是如何高价赚取富人钱财的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在圣诞节购物达到高潮的时候，美国曼哈顿第五大街上的大多数商店都拥挤不堪，但有一家叫做毕坚的商店，却重门深锁，里面只有一位顾客。在这家商店里，一套衣服至少要卖2200美圆，一瓶香水要1500美圆，Chinchilla牌床罩贵达9. 4万美圆。所以，一次只要有一位顾客光顾就够了。

到目前为止，全世界有50多个国家和地区的富豪、王公贵族曾把他们的钱花在毕坚的服饰上。美国前总统里根、西班牙国王卡洛斯、约旦国王侯赛因和一些著名艺人都曾光顾过此店。毕坚商店以极为富有的豪绅作为消费者来塑造自己的企业形象。该店对于所有顾客上门都要保密，这样就愈加提高了自己的地位和身份。

毕坚商店专门以富豪、王公、贵族为对象销售自己的商品就是运用了78∶22法则。

犹太人的生意经是世界上最棒的、最通用的生意经，犹太商人的点子更是世界上最值钱的、最聪慧的和最实用的点子，它能一点到位，用中国话来说就是“点石成金”。几千年来，犹太商人遍布世界各地，擅长投资管理，精于股市行情，精于商业谈判，善于公关和广告宣传活动，他们总结出了一套科学合理的生意经和赚钱理论。其中，最为通行的当属78∶22经商法则，它构成了犹太人生意经的根本。犹太商人最精于运用这一法则，并将财富装进自己的口袋。



犹太人如是说

关注有钱人的流行趋势，从而引领有钱人的流行时尚，再加上仔细分析研究市场，商家就可以赶上潮流，甚至超前于潮流，这样就把握了主动，赚钱就是水到渠成的事了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明亏暗赚，表面的风光不必要

一家名叫奥兹莫比尔的汽车厂，位于美国康涅狄格州的土地上，它的生意曾长期萧条，工厂有倒闭的迹象。该厂总裁犹太商人卡特决定从推销着手，摆脱面临的危机。

卡特对该厂的情况进行了反复认真的思考，针对存在的问题进行了认真的剖析，对竞争对手以及其他商品的推销术也认真地进行了比较分析，最后博取众人之长，大胆地设计了“买一送一”的推销方法。该厂因为积压了一批轿车，不能及时出手，资金也没办法收回，而仓库租金利息却处于上扬趋势。所以广告中就声明谁买一辆“托罗纳多”牌轿车，谁就可以同时得到一辆“南方”牌轿车。

买一送一的推销方法，由来已久，使用广泛。但一般做法是免费赠送一些小额商品。如买电视机，送一个小玩具；买录像机，送一盒录像带，等等。这种给顾客一点小恩惠的推销方式，确能起到很大的促销作用。但时间一久，使用者多了，消费者也慢慢地不感兴趣了。给顾客送礼给回扣的做法，也是个推销老办法，但同样，所送礼品的价值或回扣数目一般都较小，不可能起到引起消费者兴趣的效果。

奥兹莫比尔汽车厂对各种推销方法的长处兼容并蓄，尽可能克服因方法陈旧使消费者麻木迟钝的缺点，大胆推出买一辆轿车便送一辆轿车的出众办法，果然一鸣惊人，使很多对广告习以为常的人为之刮目相看。许多人闻讯后不惜远途也要来看个究竟。奥兹莫比尔汽车厂的经销部一下子门庭若市。过去无人问津的积压轿车被人们竞相采购，奥兹莫比尔汽车厂也如广告中所说的兑现了承诺，免费给顾客附赠一辆崭新的“南方牌”轿车。

奥兹莫比尔汽车厂的这种销售方法，等于每辆轿车少赚了5000美圆，亏了血本吗?

没有，不但没有亏本，而且汽车厂还因此赚了多种好处。因为这些车如果再积压一年卖不掉的话，每辆车至少要损失利息和仓库租金以及保养费也相当于这个数目。

而如此一来，车兜售一空，资金迅速回笼，扩大了再生产的能力；“托罗纳多”牌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

轿车的消费者增多，名声大振，市场占有比率加大；一个新的牌子“南方”牌被引了出来，这一低档轿车以“赠品”问世，最后开始独立行销……奥兹莫比尔汽车厂从此起死回生，蒸蒸日上。



犹太人如是说

商战变幻莫测，要善于调整，这种调整旨在赢利，但为了赢利，吃些小亏理所当然。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创新思维，遇到问题时多想新办法解决

北京获得2008年奥运会举办权，举国欢庆，成了全世界华人的一大盛事，因为举办奥运会是一个“香饽饽”，一块“肥肉”！可是在20世纪后半期，举办奥运会却是让人“恐怖”的事，奥运会举办权也成了人所周知的鸡肋。

1972年，第20届奥运会在联邦德国的慕尼黑举行，最后欠下了36亿美圆的债务，很久都没有还清；1976年，第21届奥运会在加拿大的蒙特利尔举行，最后亏损了十多亿美圆巨款，成了当地政府的一个大包袱。直到今天，蒙特利尔人还在缴纳“奥运特别税”；1980年第22届奥运会在苏联的莫斯科举行，苏联比上两届举办城市耗费的资金更多，一共花掉了90多亿美圆，造成了空前的亏损。

面对这种情况，1984年的奥运会几乎到了无人问津的地步，还是美国的洛杉矶看到没有人敢拿这个烫手的“山芋”，就以唯一申办城市“获此殊荣”，企图通过这种方式来显示其泱泱大国的实力。可是等拿到了举办奥运会权之后不久，美国政府就公开宣布对本届奥运会不给予经济上的支持，接着洛杉矶市政府也说，不反对举办奥运会，但是举办奥运会不能花市政府的一分一厘……

谁能够出来挽救这场危机呢？最后是杰出的犹太商人彼得·尤伯罗斯化解了这场危机，并让举办奥运会成为新的生产力大幅度拉动了经济的增长。那么彼得·尤伯罗斯是何许人呢？

1937年，彼得·尤伯罗斯出生在美国伊利诺伊州文斯顿的一个房地产商家庭。大学毕业后在奥克兰机场工作，后来又到夏威夷联合航空公司任职，半年后担任洛杉矶航空服务公司副总经理。1972年，他收购了福梅斯特旅游服务公司，改行经营旅游服务行业。1974年，他创办了第一旅游服务公司，经过短短四年的努力，他的公司就在全世界拥有了二百多个办事处，手下员工1500多人，一跃成为北美的第三大旅游公司，每年的收入达2亿美圆。虽说他的这些业绩不能说是惊天动地，但是他非凡的管理才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能由此可见一斑。彼得·尤伯罗斯主动担起了这副重担，担任起了奥运会组委会主席。举办奥运会的难处是他始料不及的。一个堂堂的奥运会组委会，居然连一个银行账户都没有，他只好自己拿出100美圆，设立了一个银行账户。他拿着别人给他的钥匙去开组委会办公室的门，可是手里的钥匙居然打不开门上的锁。原来房地产商在最后签约的时候，受到了一些反对举办奥运会的人的影响把房子卖给了其他人。事已至此，尤伯罗斯只好临时租用房子——在一个由厂房改建的建筑物里开始办公。好歹有了个落脚的地方，尤伯罗斯便开始了他堪称经典的经营历程，下出了惊人的三招妙棋：

第一招：拍卖电视转播权。

彼得·尤伯罗斯是这样分析的：全世界有几十亿人，对体育没有兴趣的人恐怕找不到几个，其中就有很多人不惜花掉多年积蓄，不远万里去异国他乡观看体育比赛；但是更多的人是通过电视来观看体育比赛的，因此，在奥运会期间，电视成了他们不可缺少的“精神粮食”；很显然，电视收视率的大大提高，广告公司也会因此大发其财。彼得·尤伯罗斯看准了，奥运会电视转播权就是举办奥运会的第一桶金子。他决定拍卖奥运会电视转播权！这在奥运会的历史上可是破天荒的。要拍卖就要有一个价格，于是有人就向他提出最高拍卖价格15.2亿美圆。

尤伯罗斯微微一笑：“这个数字太保守了！”

别人一致认为，15.2亿美圆都已经是天文数字了，那些嗜钱如命的生意人能够拿出这样一大笔钱就已经不错了。大家都用怀疑的眼光看着他，觉得他的胃口也太大了。精明的尤伯罗斯早就看出了这一点，不过只是微微一笑，没有做过多的解释。他知道，打赢这一仗关系重大。于是，他决定亲自出马，来到了美国最大的两家广播公司进行游说，一家是美国广播公司（ABC），一家是全国广播公司（NBC）。同时。他又策划了几家公司参与竞争。一时间报价不断上升，出乎人们的意料，就这一笔电视转播权的拍卖就获得资金28亿美圆。真可以说是旗开得胜！

第二招：拉赞助单位。

在奥运会上，不仅是运动员之间的激烈竞争，还是各个大企业之间的竞争，因为很多大企业都企图通过奥运会宣传自己的产品。从某种程度上说，这种竞争常常会超

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出运动场上的竞争。

为了获得更多的资金，尤伯罗斯想方设法加剧这种竞争，于是奥运会组委会作出了这样的规定：本届奥运会只接受30家赞助商，每一个行业选择一家，每家至少赞助400万美圆，赞助者可以取得在本届奥运会上获得某项产品的专卖权。

鱼饵放出去之后，各家大企业都纷纷抬高自己的赞助金，希望在奥运会上取得一席之地。在饮料行业中，可口可乐与百事可乐是两家竞争十分激烈的对头。在1980年的冬季奥运会上，百事可乐获得了赞助权，出尽了风头，此后百事可乐销量不断上升，尝到了甜头。可口可乐对此耿耿于怀，一定要夺取洛杉矶奥运会的饮料专卖权。他们采取的战术是先发制人，一开口就喊出了1250万美圆的赞助标码。百事可乐根本没有这个心理准备，眼巴巴地看着别人拿走了奥运会的专卖权。

照片胶卷行业比较具有戏剧性。在美国，乃至在全世界，柯达公司都认为自己是“老大”，于是就摆出来“大哥”的架子，与组委会讨价还价，不愿意出400万美圆的高价，拖了半年的时间也没有达成协议。日本的富士公司乘虚而入，拿出了700万美圆的赞助费买下了奥运会的胶卷专卖权。消息传出之后，柯达公司十分后悔，把广告部主任给撤了。

这些都不用细细叙述了，经过多家公司的激烈竞争，尤伯罗斯获得了385亿美圆的赞助费。相比较1980年的冬季奥运会的赞助商是381家，总共才筹集到了900万美圆。他的这一招的确比较厉害。

第三招：“卖东西”。

尤伯罗斯的手中拿着奥运会的大旗，在各个环节都逼着亿万富翁、千万富翁、百万富翁及有钱的人掏腰包。火炬传递是奥运会的一个传统项目，每次奥运会都要把火炬从希腊的奥林匹克村传递到主办国和主办城市。1984年美国洛杉矶奥运会的传递路线是：用飞机把奥运火种从希腊运到美国的纽约，然后再进行地面传递，蜿蜒绕行美国的32个州和哥伦比亚特区，沿途要经过41个城市和将近1000个城镇，全程长达15000公里，最后传到主办城市洛杉矶，在开幕式上点燃火炬。尤伯罗斯为首的奥运会组委会规定：凡是参加火炬接力的人，每个人要交3000美圆。很多人都认为，参加奥运会火炬接力传递是一件人生难逢的事情，拿3000美圆参加火炬接力，值。单凭

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这一项，他又筹集了3000万美圆。奥运会组委会规定：凡是愿意赞助25000美圆的人，可以保证在奥运会期间每天获得两人最佳看台的座位，这就是1984年美国洛杉矶奥运会的“赞助人票”。

奥运会组委会规定：每个厂家必须赞助50万美圆才能到奥运会做生意，结果有50家杂货店或废品公司也出了50万美圆的赞助费，获得了在奥运会上做生意的权利。组委会还制作了各种纪念品、纪念币等，到处高价出售……

尤伯罗斯就是凭着手中的指挥棒，使全世界的富翁都为奥运会出钱，他则不断地把钱扫进奥运会组委会的腰包里……

现在我们来看洛杉矶奥运会的结果：美国政府和洛杉矶市政府没有掏一分钱，最后盈利25亿美圆，创造了一个世界奇迹。从此，奥运会的举办权成了各个国家争夺的对象，竞争越来越激烈。尤伯罗斯几乎就是凭着自己绝妙的创意和手腕，将鸡肋似的奥运会变成了香饽饽，体现了一位商人的精明和创意，成为了商界的一大经典传奇。



犹太人如是说

当一件事情的发展陷入空前的绝境时，一些人会袖手旁观，一些人会束手无策，只有很少的一部分人能挺身而出，以创新思维赢得柳暗花明的境界，这种人无疑是最优秀的，也是最杰出的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善于借力，借钱生钱

无论是一个国家经济的发展，还是一个人的创业过程，都要有一定的资本为基础。对于那些富有的豪门，后辈自然可以接过父辈打下的江山继续前进，但是对于穷人而言，要想发家致富，光起步时的本钱就是个难题。按照一般的思路，本钱可以去借，但对于一个毫无家底的穷光蛋，谁又能借钱给他呢？现代的银行有严密的信用级别制度，对于一个穷人而言，其资信等级肯定达不到银行的要求，想从银行借钱简直是比登天还难。犹太人身处异地他乡，遭人歧视，受人排挤，他们无地无权无势，想出人头地在常人看来简直是妄想。然而，事实上，犹太商人却以其不凡的智慧和机智，加上其勤勉、忍耐的性格，完成了资本的原始积累，并且最终成了富翁。犹太大亨洛维格就是利用一种超乎寻常的方式，巧妙利用别人的钱发家致富而最终成了亿万富翁的。

我们知道有个“世界船王”叫奥纳西斯，但他同洛维格相比，可谓是“小巫见大巫”了。洛维格拥有当时世界上吨位最大的6艘油轮；另外，他还兼营旅游，房地产和自然资源开发等行业。

洛维格第一次做的生意只是一只船的生意。他把一只别人搁置很久、沉入海底长约26英尺的柴油机动船很费劲儿地让别人打捞出来，然后用了4个月的时间将它维修好，并将船承包给别人，自己从中获利50美圆。这使他很高兴，也很高兴父亲能借钱给他，他明白了借贷对于一贫如洗的人创业的重要。可是，青年时期的他在企业界碰来碰去，总是债务缠身，屡屡有破产的危机。他始终也没有跳出平常的思维，达到一种有希望的新境界。就在洛维格行将进入而立之年时，灵感突然爆发了。

他打算买一艘一般规格水准的旧货轮，再把它组装改造成赚钱较多的油轮。他先后找了几家纽约的银行，希望他们能贷款给他，但是却一一遭到了拒绝，理由是他没有可做担保的东西。“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，洛维格想出了一个不合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

常规的想法。

他有一艘仅仅能航行的老油轮，他将这艘油轮以低廉的价格包租给一家石油公司。然后他去找银行经理，告诉他们他有一艘被石油公司包租的油轮，租金可每月由石油公司直接拨入银行来抵付贷款的本息。经过几番周折，纽约大通银行终于答应了他的要求。

这就是洛维格奇异而超常的思维。尽管他并无担保物，但是石油公司却有着很好的效益，其潜力很大，除非天灾人祸，石油公司的租金一定会按时入账。而且洛维格的计算非常周密，石油公司的租金刚好可以抵偿他银行贷款的本息。他的这种巧妙的“空手道”做法看似荒诞，但实际上很好用，这正是他成功的开端。

他刚拿到贷款就去买下了他想买的货轮，然后自己动手将货轮加以改装，使之成为一艘航运能力较强的油轮。他利用了新油轮，采取同样的方式，把油轮包租出去，然后以包租金抵押，再贷到一笔款，然后又去买船，再去贷款……就这样，像神话一般，他的船越来越多，而他每还清一笔贷款，一艘油轮便归在他的名下。随着贷款的不断还清，那些包租船全部归他所有。

洛维格的成功，最关键的地方在于他找到了一种巧借别人的“势”来壮大自己的妙策。一方面，他将船租给石油公司，这样他就有了与这家石油公司开展业务往来的背景。有这样一家石油公司来衬托他，再加上每日租金可直接抵付利息的保障，银行当然乐意将钱贷给他了。另一方面，他用从银行借来的钱再去买更好的货轮，然后再租给石油公司，然后又贷款……从这一点上讲，他又成功巧妙地利用借来的钱壮大了自己的“势”。如此往复，借的钱越多，租出去的船也就越多，而租出去的船越多，其“势”就越壮大，而“势”越壮大，就可以获得更多的钱……这样，像滚雪球一样，他当然就发了。由此观之，犹太人不但精于利用别人的钱，更精于假借别人的力量来壮大自己或者说为自己服务。

犹太人不论在商界、政界还是在科技界的成功者，都是善借别人之“势”，巧借别人之“智”的高手。如美国前国务卿基辛格，且不说其在外交工作的政治手腕，就说他处理白宫内的事务工作，就是一位典型的巧于借用别人力量和智慧的能手。他有一个惯例，凡是下级呈报上来的工作方案或议案，他先不看，压它几天后，把提出方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案或议案的人叫来，问他：“这是你最成熟的方案（议案）吗？”对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好回答说：“也许还有不足之处。”基辛格即会叫他拿回去再思考和修改得完善些。过了一些时间后，提案者再次送来修改过的方案（议案），此时基辛格把它翻阅了几下，然后问对方道：“这是你最好的方案吗？还有没有别的比这更好的方案？”这又使提案者陷入更深层次的思考，把方案拿回去再研究。就是这样反复让别人深入思考研究，用尽最佳的智慧，达到自己所需要的目的，这不愧为犹太人基辛格的一手高招，这也反映出犹太人的一种成功的决窍。

犹太人密歇尔·福里布尔经营的大陆谷物总公司，能够从一间小食品店发展成为一家世界最大的谷物交易跨国企业，主要因其善于借助先进的通讯科技和借助大批懂技术懂经营的高级人才。他不惜成本不断采用世界最先进的通讯设备，付出极高的报酬聘请有真才实学的经营管理人才到公司工作，使公司信息灵通，操作技巧精通，使他的公司竞争能力总是胜人一筹。他虽然付出了很大代价才取得这些优势，但他借助这些力量和智慧赚回的钱远比他支出的大得多，可谓是“吃小亏占大便宜”。

再比如，美国石油大王洛克菲勒也是一个善于借他人之力的人。他的石油公司虽然业绩蒸蒸日上，但由于是白手起家，财力有限，在和一些对手竞争时总处于劣势，使他梦想垄断炼油和销售的计划只能暂时搁在一边。为了实现自己的梦想，他决定借助铁路的力量降低成本。

经过调查和慎重的分析，洛克菲勒认为：“原料产地的石油公司在需要用铁路的时候就用，不需要的时候就置之不理，十分反复无常，使得铁路经常无生意可做，铁路的运费收入也就非常不稳定。这样，一旦我们与铁路公司订下一个保证日运油量的合约，对铁路方面必是如荒漠甘泉般的及时，那时铁路公司在给我们运输时必定会大打折扣。这打折扣的秘密只有我们和铁路公司知道，这样的话，别的公司在这场运价抗争中必败无疑，那么垄断石油产业界指日可待。”之后，洛克菲勒在两大铁路巨头顾尔德和凡德毕尔特之间经过权衡，选择了贪得无厌的铁路霸主凡德毕尔特作为谈判对象，最后双方终于达成协议：洛克菲勒每天保证运输60车皮的石油，但铁路上必须让20%的折扣。

这样不仅挫败了铁路的垄断权，而且大大减少了石油的成本，低廉的价格为洛克

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

菲勒赢得了广阔的市场，大大增加了竞争实力，使洛克菲勒又向控制世界石油市场的宏伟目标迈进了一步。

洛克菲勒在与同行业竞争时身为弱者，他如果和对手面对面竞争的话，也不一定能够获胜，但他却能巧妙地借助第三方铁路霸主的力量，以低廉的价格挤垮了同行，实现了其小鱼吃大鱼的愿望。

人类自从走上文明之路，便一直在寻求借势借力的办法，杠杆原理便是人类借力的一种发明，其后又发现了滑车的原理。随着时代的前进，人们知道把大小不同的滑车加以组合就可以用更小的力量举起更重的物体。今天，只要一个人坐在起重机的座垫上，就可以操动几十万斤的钢架、货柜。人类依靠头脑的作用，使人的力量发挥出最大的限度。

在人类的一切活动中，任何一项成功的事业，都是运用了杠杆、滑车的原理，借助别的力量使自己的能力发挥到最大效果。所有发展良好的大企业都有一个共同特长，就是有一种识人的眼光，能够抓住别人的优点，把每一个员工的位置都分配得十分恰当，使每个员工的力量和智慧能淋漓尽致地发挥出来。美国钢铁大王卡内基曾预先写下这样的墓志铭：“睡在这里的是善于访求比他更聪明者的人”。的确，卡内基能够从一个铁道工人变成一个钢铁大王，是他能够发掘许多优秀人才为他工作，使他的工作效率增长了成千上万倍的结果。



犹太人如是说

任何事业都不能一步登天，但“登天”的办法却是多种多样的，办法得当，则可快捷省劲儿。巧于“借力”，精于“借势”，是成功的一大诀窍。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以利驱人，先舍后得

古时候，耶路撒冷的一个犹太人外出旅行，途中病倒在旅馆里。当他知道自己的病已经没有希望时，便将后事托付给旅馆主人，请求他说："我快要死了，如果有知道我死而从耶路撒冷赶来的人，就请把我的这些东西转交给他。但是，此人必须做出三件聪明的事，否则，就绝对不要交给他。因为我在旅行前对儿子说过，如果我在旅途中死了，谁要继承遗产的话，必须做出三件聪明的事才行。"说完，这个人就死了。旅馆主人按照犹太人的礼仪埋葬了他，同时向镇上的人发布这个旅人的死讯，还派人送信到耶路撒冷。

他的儿子在耶路撒冷听到父亲的死讯后，立刻赶到父亲死亡的那个城镇。他不知道父亲死在哪一家旅馆里。因为父亲临死前曾叮嘱旅馆主人不要把旅馆的名字告诉儿子，所以，他只好自己寻找。这时，刚好有个卖柴人挑着一担木柴经过。儿子便叫住卖柴人，买下木柴后，吩咐他直接送到那家死了个耶路撒冷来的旅人的旅馆去。然后他便尾随着卖柴人来到了那家旅馆。旅馆主人见卖柴人挑着柴进来，便对他说："我没有向你买过木柴。"卖柴的回答说："不，我身后的那个人买下了这木柴，他要我送到这里来。"这是那个儿子做的第一件聪明的事。

旅馆主人很高兴地迎接他，为他准备晚餐。餐桌上，有5只鸽子和1只鸡，除了他以外，还有主人夫妇和他们的两个儿子和两个女儿，一共7个人围坐在餐桌旁吃饭。主人要他把鸽子和鸡分给大家吃，青年推辞说："不，你是主人，还是你来分比较好。"主人却说："你是客人，还是你来分。"青年便不再客气，开始分配食物。首先，他把一只鸽子分给两个儿子，另一只鸽子分给两个女儿，第三只鸽子分给主人夫妇，剩下的两只，就自己拿来放在盆子里。这是他做的第二件聪明的事。接着，他开始分鸡肉。他先把鸡头分给主人夫妇，然后是两个儿子各得一个鸡脚，两个女儿各得一个鸡翅膀，最后剩下的整个鸡身子全归了他自己。这便是他做的第三件聪明的事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看到这种情形，主人终于忍不住大声叱责他说："在你们国家里就这么做吗？你分配鸽子的时候，我还可以忍耐，但看到你这么分配鸡肉，我再也忍受不了了，你这么做到底是什么意思？"年轻人不慌不忙地说："我本来就无意接受这项分配工作，可是你硬要我接受，所以，我按照我认为最完善的做就是了。你和你太太以及一只鸽子合起来是三个，你两个儿子和一只鸽子合起来是三个，两个女儿和一只鸽子合起来是三个，而我和两只鸽子合起来也是三个，这很公平嘛。还有，因为你和你太太是家长，所以分给鸡头，你们的儿子是家里的柱子，所以给他们两只鸡脚，把翅膀分给你女儿，是因为她们迟早要长翅膀飞到别人家里去的，而我本人是坐船到此，还要回去，所以取了鸡身。请赶快把父亲的遗产交给我吧。"

犹太人的儿子确实有点小聪明，他明白：其实，人与人的关系根本上是一种利益关系。只有当他人的利益同你的利益紧紧绑在一起的时候，他才可能像为自己谋利或避害一样地为你着想，因为这一想法以及由此产生的努力可以同时带来其自身利害的相应变动。所以，与人相处或调动对方时，最好的办法就是"让他人为自己的利害着想"，为他们设置利益的诱饵。

今日美国犹太人经济集团的活动之所以卓有成效，就是这一谋略的成功证明。当美国犹太人拥有巨额资金和至关重要的选票，并能团结得像一个人那样极其精明地将它们按照"利害与共"的原则加以运用时，无论是国会议员，还是觊觎白宫宝座的竞选人，或者是希望连任的白宫主人，能不最大限度地满足他们的要求吗？要知道，到1974年，美国犹太人为民主党和共和党提供的竞选资金，已分别达到他们所收到的竞选资金总额的60%和40%！让利益出面要比空口说白话有力量得多。不过，这也需要一个人有"仗义疏财"的气度与胆略。



犹太人如是说

要想通过别人获取利益，就先要给别人可以动心的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章

有人脉，通财脉——向犹太人学习“聚财”魅力



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和气生财营造良好的经商氛围

赚钱的关键是什么？犹太人认为是拥有良好的人际关系，他们期望营造一个和和气气的挣钱氛围，避免引起任何矛盾冲突。

和气生财是犹太人做生意的经商之道，就是把人际关系搞得融洽和睦，从而让自己的生意欣欣向荣。这种经商之道，是以“和”为原则，以“善”为办事宗旨。犹太商人悠久的慈善传统和敏锐的社会竞争意识，使他们对现代资本主义社会的劳资关系也有所贡献。

在资本主义原始积累时期，存在大量的“血汗工厂”。随着这一积累过程的完成，调整劳资关系日益成为资本主义社会突出的问题。从18世纪开始，劳资关系变革势在必行，到19世纪末20世纪初，各种旨在协调劳资关系的经济法规如雨后春笋，关于最低工资、养老金、失业补助的法令，也先后问世。所有情况表明，建立和谐的劳资关系是资本发展的要求，良好的人际关系是企业自身发展的要求。而在这当中，有不少著名的犹太企业家力所能及地作出了一系列“首次开创”。其中英国的犹太化工企业家蒙德就是典型之一。

路德维希·蒙德是犹太实业家中不多见的一个，他不是靠金融技巧，而是完全靠自己的专业知识和调整劳资关系从事实业的。蒙德于1839年出生于德国卡塞尔，后移居英国。他在学生时代曾在海德堡大学同著名化学家布恩森一起工作。发现了一种从废碱中提炼硫黄的方法。他将这一方法带到英国，几经周折，才找到一家愿同他合作开发的公司。结果证明他的这一专利是有经济价值的。后来，英国和欧洲的许多公司都申请使用这种方法。这使蒙德萌发了自己开办化工企业的念头。蒙德买下了一种利用氨水的作用使盐转化为碳酸氢钠的方法，这种方法是他一起参与发明的，当时还不成熟。蒙德在柴郡的温宁顿买下了一块地，建造厂房。当地居民担心大型化工厂会破坏生态环境，反对他在那里建厂，并拒绝为他工作。蒙德不得不雇用爱尔兰人。建厂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期间，他每天到现场监督，用威胁和诅咒来催促工人，他嘴上老挂着一句话：“不要称呼我先生，我不是绅士！”其情景可想而知。

蒙德一边建厂，一边进行试验，以完善这种方法。第一次试验失败之后，他干脆住进了试验室，昼夜不息地工作。经过反复的试验，他终于解决了技术上的难题。尽管如此，他仍很怕出问题，虽然他的住处同工厂只有几百码的距离，他还是在卧室的窗户上安装了一只铃，拴上一根长长的绳子，连向厂区，以便万一在夜晚需要他时，能及时叫醒他。1874年工厂建成，开始时生产情况并不理想，成本居高不下，企业完全亏损，但蒙德并不气馁，加倍努力，终于在1880年取得了一项重大突破，产量增加了3倍，同时成本也降了下来，产品由原先每吨亏损5英镑，变为获利1英镑。

1881年，在吞并附近一家和他竞争的企业之后，蒙德和他的主要合伙人约翰·布隆内尔一起，把他们的工厂扩大为“布隆内尔-蒙德公司”。当时拥有资产60万英镑的布隆内尔-蒙德公司，在短短几年之后，成了全世界最大的生产碱的化工企业。布隆内尔-蒙德公司不仅在生产碱的化学工艺上取得了重大突破，而且在改善劳资关系方面富有革命性的意义。在英国，他们是最早给工人每年一周假期，并且休假期间工资照发的雇主之一。只是有个条件，就是工人必须好好工作。实际上42%的工人获得了这种休假。这说明他们的条件有一定难度，但决不是可望不可即的。

1889年，布隆内尔-蒙德公司又作出了一项重大决定，将工人的工作时间定为每天8小时。在当时的英国，工厂中普遍实行一天12小时工作制，工人一周要工作84小时。所以，蒙德的决定被称为“令人惊讶的变革”。

但事实证明，工人每天8小时内完成的工作量和原来12小时的一样多，因为他们的积极性极为高涨。这种两全其美的效果，可以说最善于从人与物两个角度来考虑问题并使之达到和谐一致的犹太商人所着意追求的。这时，工厂周围的居民的态度也发生了根本转变，原先因为怨恨蒙德破坏了乡村的宁静而拒绝为他工作的那些劳动者，现在争着进他的工厂做工。在布隆内尔-蒙德公司所属的工厂里做工，不但可以获得终生保障，而且在父亲退休之后，可将他的工作像家庭遗产一样传给儿子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

蒙德此时已经非常富有、非常成功了，各种荣誉也纷纷落到他头上。他从事化学研究生涯的摇篮——德国海德堡大学授予他名誉博士学位；牛津大学和曼彻斯特大学分别授予他文学博士学位和科学博士学位；他担任了“化学工业协会”主席，成了“英国皇家学会”“普鲁士科学院”和“那不勒斯皇家学会”的成员；并且还获得了意大利当局颁发的荣誉勋章。但所有这一切荣誉同日后英国公众在他儿子的工厂发生严重爆炸时所持的宽容态度相比，都几乎不足挂齿了。

蒙德于1909年去世之后，他的第二个儿子阿尔弗雷德·蒙德接替他担任布隆内尔-蒙德公司的总裁。此时的公司已经成为全世界最大的化学公司之一，包括生产煤气和镍等众多工厂。第一次世界大战爆发以后，位于伦敦东区的布隆内尔-蒙德公司的一家生产碳酸氢钠的工厂按照政府的命令转产炸药。该工厂位于人口稠密地区，公司曾经告诫政府，这样的安排有可能产生严重后果，但政府却一意孤行。果然，1917年，这家工厂发生爆炸，炸死40人，炸伤数百人，并使大约2000人无家可归。发生这样严重的事件，加上大战期间英国又曾出现过一次“此前此后都未曾有过的”反犹浪潮，结果可想而知。但公司老板阿尔弗雷德却几乎没有受到什么谴责，这和他善待企业员工有很大的关系。虽然日后政坛上有些人仍借此做文章，但英国公众的这种宽容同犹太人历史上常常无故成为替罪羊的惨痛事例相对照，其反差之强烈令人难以置信。这一切，都要归功于他父亲“和气”的生财态度。

美国联合商标公司的以利·布莱克，可以说又是一个改善“国际”劳资关系的犹太企业家。

联合商标公司是初具规模的小公司与联合果品公司并购一起的结合体。原联合果品公司是中美洲素有“人足章鱼”之称的有影响力的企业，其称号足以形容其凶残霸道。该公司对中美洲一些国家的政治和经济长期支配使用。当一国政府对其发展没有利用价值时，它就会拿政府去做交易，换人执政。在经营活动中，它独断专行，置农民和职工的利益于不顾。

联合果品公司归布莱克公司名下之后，布莱克对其大力进行了改革。农民和职工的工资提高，单身职工宿舍的提供，住宅的建造……都是该公司所采取的措施。他还先于其他大农业企业承认农业工人的工会，还出版文化刊物。当洪都拉斯遭受飓风

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

灾害后，他送各种救援物资给当地难民，并在危地马拉建造了一所医疗中心，在哥斯达黎加发起过一次预防小儿麻痹症的运动。所有这些为联合商标公司赢得“这半球中最有社会意识的美国公司”称号奠定了资本。



犹太人如是说

有很多人想挣大钱，却只知道让手下人拼死拼活地干，而不知道以“和”、“善”为两大原则，去激发下属的奉献激情，从而给自己带来无穷的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人际关系第一

犹太人历来看重人际关系的成败，甚至把人际关系看成是钱匣子。犹太人商道之一就是将人际关系放在第一，金钱放在第二。

另外，犹太人长久流离失所的现实，也使得他们身上有一种“谦和”的品性。犹太商人就善于利用自己的这一耐性，在经商的一切活动过程渗透着“和气”原则。这种和气的仪表，在人际交往中的确能融合人的感情，它很容易把对方吸引住。实践证明，在商务活动中，它也是一种有效的促销手段。为什么呢？作为群体动物，人与人之间能否和睦相处，对事业影响很大。企业家制造出来的无论是产品还是服务，因得为人所乐，为人所用而赚钱发财；政治家开展政治工作，因得人练而步步高升；歌唱家的演唱得到观众赞赏，因得乐队的伴奏和观众的捧场而被接受……一切离不开人。犹太人领会这一道理，把人与人的关系处理好，成为他们事业成功和发财致富的一种技巧。

与犹太商人打交道，你会发现他们总是呈现一副笑脸，不管生意是否做成，甚至为合约而产生不同意见时，他们也总会以笑脸说出其否定的态度。有时对方发脾气，双方不欢而散，犹太人还会跟对方说声再见。要是第二天再遇到那个人，他仿佛没有过不高兴那回事，仍以微笑向对方问声“早上好”。

犹太文化是非常重视伦理的，即强调人与人之间要有健康而友善的关系。犹太历史上最著名的拉比之一希雷尔，他曾对犹太文化的精髓作过界定，他有名的主张是“不要向别人要求自己也不愿做的事”。希雷尔出身贫寒，他靠自己的勤奋掌握了渊博的知识，成为犹太教首席拉比，他是犹太教徒最尊重的人，他的言论一直被人们广泛引用。据说，后来耶稣基督向其信徒训诲的言论，有许多是希雷尔的要言。可见，他的思想对犹太人影响颇深。犹太教典籍《塔木德》对犹太伦理讲得更具体了。该书讲述了这样一个事例。

一次，有位拉比要召集6个人开会商量一件事，邀请他们第二天来。可是，到了第

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二天却来了7个人，其中肯定有一个人是不邀自来的。但是拉比又不知道这第7个人究竟是哪一位。于是，拉比只好对大家说：“如果有不请自来的人，请赶快回去吧！”

结果，七个人中最有名望、大家都知道一定会受到邀请的那个人却立起身来，然后走出会场。

大家非常清楚，这位有名望并被邀请来的人为别人背了黑锅。但这个人心里也清楚，这7个人中必定有人未受邀请，而他既已到这里，又要他承认不够资格而退出，是难以让人接受的。因此，这位有资格的人，宁愿自己名义上受点影响，也不愿看到那个不请自来的人的自尊心受到伤害。

那位有名望的人为他人着想，他能设身处地想到他人的难处并采取巧妙的行动，正体现了“不要向别人要求自己也不愿做的事”那种精神。中国的传统文化中，这种精神就是“己所不欲，勿施于人”。

《塔木德》编选这个故事当然有褒扬帮助别人的精神的一面，更深一层的是，这个有名望的人表面上看来是替别人“背了黑锅”，而实际上他的声望却因此面提升。《塔木德》里的这个故事，意在讲明帮助别人、注重和气是人人都会因之而得益的道理。犹太人精于此道，以“和气”为生财之道，因此他们在处理人际关系时非常谨慎，先看人后算钱。



犹太人如是说

为自己找一个朋友，生命会多一份精彩。忠诚的朋友是可靠的避难所；如果谁找到这样的朋友，就好比发现了宝藏。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

掌握沟通之道，更容易走向成功

艾柯卡是美国最著名的企业家之一，曾在美国民意测验中获得“美国最佳企业主管”的称号。他曾经担任美国福特汽车公司的总经理，后来却在另一家汽车公司——克莱斯勒公司濒临倒闭时，就任了该公司的总裁。

受命于危难之际的艾柯卡是怎样拯救这家奄奄一息的公司，从而创造出人们津津乐道的“艾柯卡神话”呢？他的法宝之一，便是交际沟通。

当时的克莱斯勒公司产品质量不高，债台高筑，人浮于事，就像一只漏水的船在波涛汹涌的海面上渐渐下沉。

艾柯卡明白，要东山再起重振企业，必须尽快着手开发新型轿车，重新参与市场竞争，除此之外没有第二条路可走。可是，当时大大小小的银行无一家肯贷款给他的公司。严酷的现实迫使艾柯卡向政府求援，希望得到政府的担保，以便从银行贷到10亿美圆。

消息传出后，在社会上引起了轩然大波。原来，美国企业界有条不成文的看法，认为依靠政府的帮助来发展企业，是不符合企业自由竞争原则的。

面对眼前的困境，艾柯卡既没有泄气，也没有抱怨，他知道行动比抱怨更重要。于是他每天工作12—16小时，奔走于全国各地，到处演讲游说；同时，又不惜重金雇请说客，游说于国会内外，活动于政府各部门之间，同他遥相呼应。

在演讲中，他援引史实，向企业界举例说明以前的洛克希德公司、华盛顿地铁公司和全美五大钢铁公司都先后得到过政府的担保，贷款总额达4097亿美圆。克莱斯勒公司在濒临倒闭之际请政府担保，仅仅是为了申请10亿美圆的贷款，本来是不该引起人们非议的。接着，他又向新闻舆论界大声疾呼：挽救克莱斯勒正是为了维护美国的自由企业制度，保证市场的公平竞争。因为北美总共只有通用、福特和克莱斯勒三家汽车公司，如果因克莱斯勒公司破产而仅剩两家，形成市场垄断局面，那还有什么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自由竞争可言？

对政府部门，艾柯卡则采取不卑不亢的公关策略。他替政府算了一笔账：如果克莱斯勒公司现在破产，会造成60万工人失业，全国的失业率会因此而提高0.5%，政府第一年便必须为此多支付27亿美圆的失业保险金及其他社会福利开支，而最终又将使纳税人多支出160亿美圆来解决种种相关的问题。艾柯卡向当时正受财政巨额赤字困扰的美国政府发问：“是愿意白白支付27亿美圆呢？还是愿意出面担保，帮助克莱斯勒向银行申请10亿美圆的贷款呢？”

艾柯卡还为每一个国会议员开出一张详细的清单，上面列有该议员所在选区内所有同克莱斯勒公司有经济往来的代销商和供应商的名字，并附有一份一旦公司倒闭将会在该选区内产生什么样后果的分析报告。他暗示这些议员，如果因公司倒闭而剥夺你的选民工作机会的话，对你的前途是不会有什么好影响的。

艾柯卡的公关战略终于获得了成功，企业界、新闻界、国会议员都不再反对担保，美国政府也开始采取积极合作的态度。他终于得到了用于开发新型轿车的10亿美圆贷款。

同时，艾柯卡在公司内部作了大量的变革。为了显示自己与部属同甘共苦的决心，艾柯卡作出了惊人的决定：在克莱斯勒公司彻底翻身之前，他主动放弃每年36万美圆的年薪，只领取1万美圆。这等于他是在做义务总裁。随后不久，他又削减高级职员10%薪金，取消本公司人员购买股票的优惠，最后和工会谈判，将工人每小时工资减少2美圆，这等于每个人在19个月内少拿1万美圆的工资。由于他所采取的措施是同等牺牲，因此工会和工人们不仅不闹事，而且还喜欢他、拥护他。“这位老兄将把我们领到天堂去。”工人们这样称赞他。他每天都到工厂和工人们直接对话，请公司的工会负责人参加公司董事会，这在美国是史无前例的。他说：“只要大家都同样地多承受一份苦难，就能搬掉一座大山，只要能做到同甘共苦，人们就能够忍受巨大的痛苦。”果然，奇迹出现了，在面临世界性石油危机，美国整个经济衰退的困境下，艾柯卡只用了三年时间，便使克莱斯勒公司开始扭亏为盈，第4年便获得9亿多美圆的利润，创造了这家公司有史以来最好的经营纪录。

犹太商人精于此道，并从中摸索出了许多可贵的经验，他们在生意中看重其他因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

素的同时，对沟通能力也非常重视。这是他们经商经验中对交际往来的智慧体现，不易沟通的最后结果只能是毁灭。



犹太人如是说

人都生活在一个社会群体之中，交际就成了你与社会交往的一根纽带。可是交际并不是一日之间可以做好的，而需要你去长期经营。之所以会如此，是因为好的交际需要时间来了解，再从了解到信赖。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

帮助别人就是帮助自己

帮助别人等于帮助自己，这是犹太人一直提倡的人际观。在一些犹太社团，都设有一种“吃饭日”的制度：每个礼拜里，穷苦的犹太学生分别到不同的犹太人家中去吃饭，以便使这些穷苦的学生能够安心读书。

犹太社团里有固定的慈善机构，这些慈善机构都是靠着富裕的犹太人捐助来维持的。这些富人认为提供帮助是“富人的责任”，获得帮助是“穷人的权利”。

富裕的犹太人帮助穷苦犹太人的方式是为他们提供一定的贷款，或接受他作为商业伙伴，或帮助他找到一份维持生计的工作。总而言之，使他能够无须别人帮助就能维持生活。

犹太人之间的相互帮助是真心真意的，他们从内心深处帮助自己的同胞，发自内心地喜爱自己的同胞。有位犹太拉比说：“要想测知你是否真心敬爱神，只要看你是否爱你的朋友就知道了。”

古代犹太人在神庙中有若干个小房间，称之为“静室”或“禁声室”。犹太人把他们为穷人准备的东西秘密地放在里面，穷人们来到这里就秘密地得到帮助，让给予者不知道给的是谁，接受者不知道是谁给的。

在施舍时，犹太人很注重并允许穷困的人在接受帮助时保持尊严。直到今天，世界各地的犹太人所做的捐赠中，还有许多是匿名的。

犹太的法律规定，富人要留下一定量的庄稼、葡萄或是橄榄让穷人来拿。在收获季节掉在地上的几捆小麦或几堆玉米属于穷人，而长在地边的庄稼也属于穷人。相互帮助成为他们的生存法则和经久不衰的民族意识。

有人问犹太人为什么要这样相互帮助，犹太人会回答：“我们自己不相互帮助，难道还等别人帮助我们吗？”

正是因为心中存在着这样的想法，才使得犹太人有了令其他民族为之非常嫉妒的团

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结互助的精神。对于自己的同胞，他们总会去尽力帮助的。

这是犹太商人常讲的一个故事：

有一对姐妹争抢一个柠檬，她们的父母为了公平对待，决定把柠檬一分为二。姐妹两人各得一半，彼此都还算满意。妹妹拿到自己的一半后，把皮剥下扔掉，用果肉榨了果汁；而姐姐却把果肉去掉，把柠檬皮留下去烘蛋糕。

她们的父母看到上述情况，就对姐妹俩说："你们两个争论一番，却只得到了你们本能够得到的一半，真是太可惜了。"

有没有什么方法能避免这种情况再发生呢？

其实，要解决这一难题，首先要找出发生这种情况的根源，其根源在于双方没有沟通各自利益的所在，被表面相抵触的利益所迷惑，进行了无谓的竞争，使双方都受到了损失。其实，每个人的角度不同，利益和想法必有差异，这可以使某一件对你有很大利益的事情，对另一方也有同样的效果。找到并利用利益上的差异而消除对立变为互助，是一个行之有效的办法。



犹太人如是说

人不可只为自己，或只为他人而活着。光想着自己的人是卑贱的，而光想着怎样作自我牺牲的人，则有丧失了理智的嫌疑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善于合作团结分享，大家赢才是真的赢

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”凡事都需集体的力量，单枪匹马打天下，要想成功实属不易。

在商战中，犹太人就非常重视合作，他们认为找一个旗鼓相当的合作伙伴是成功的一半，合作不仅可以扬长避短，共同承担风险，而且可以增大双方的力量。三国演义中孙、刘联合抗曹就是这个道理。

那么，什么样的合作伙伴才最好呢？犹太人的回答是明确的，他们愿意和知识渊博、精明能干有雄厚实力的犹太人合作。总之，合作宛如找对象一般，各自有不同的标准和不同的需要，不能一概而论。但有必要提醒各位，不学无术、无特长者不可合作；对人持怀疑态度、不以诚相待者不可合作；善于阿谀逢迎、见风使舵者不能合作；思想僵化保守，不能跟上时代节拍且一意孤行的人不能合作。当然，与有实力的伙伴合作，看似可以背靠大树好乘凉，但大公司往往以强欺弱，容易大鱼吃小鱼。不过，既然是双方合作，就有其合作的必要性，双方是各取所需，实力弱的一方，没必要对另一方一味迁就，一味迁就的结果是姑息养奸，对方一旦掌握了你的特长，就会把你一脚踢开。

可是，现实生活中的合作有时很难成功。创业时，彼此尚能同甘共苦、同舟共济，而一旦有了胜利果实，彼此就会为各自的利益争个面红耳赤，最终导致合作失败。所以，这就需要我们选择既能志同道合、素质高，又能将丑话说在前头，签订详细、完善的合作协议的合作伙伴。单单以友谊为纽带，以感情为基础的合作，最终是不可靠的。

犹太人常常以理智的头脑选择合作伙伴，因而他们的合作往往是成功的。

犹太民族除了种种民族性格之外，还有其他的生存法宝，比如经久不衰的民族意识等等。团结互助的集体观念就是犹太人生存法宝的另一个重要的方面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太民族团结互助的观念是非常深的。犹太人认为提供帮助是“富人的责任”，获得帮助是“穷人的权利”。在那些艰苦的岁月中，犹太人每次筹集向国王交纳的税款时，富人往往自觉地替穷人掏腰包，接济贫穷在犹太人中蔚然成风。哪怕是家无三餐的穷苦犹太人，也都保存着一个攒钱的小盒子，准备施舍给比他们更穷的人家。

20世纪初中国上海首屈一指的犹太富商沙逊家族，在发迹之后，就回到故乡巴格达建立了许多慈善机构。二战期间大批犹太难民拥入上海的时候，他们一举出资15万元进行救援。

绝大多数犹太人坚持以集体利益为重，认为个人只作为相互依靠的集体的一分子才能存在，并且，犹太人的这种集体观念是强有力的。

东欧一些国家的犹太社团成员为了清除相互之间存在或可能存在的隔阂，在赎罪日前夕做礼拜时，往往真诚地向相遇者打招呼，说声“请宽恕我”。这个时候，那个人肯定会全神贯注地听完他的话，然后立即回答：“我宽恕你。”当然，他也要向对方寻求宽恕。

这种方式成为犹太人心中一条不成文的规定，就是社团的首领和德高望重的长者也不例外。

有的时候，两个犹太人误会太深，走在对面都视如不见，互相躲避，这时与他们都很熟的老人就会主动上前，使其中一方首先开口。这样做会使他们平息怒气，甚至握手言和。

在新的移民地区中，虽然犹太人没有严密的组织，但是在很多地方，犹太人自行做出两条不成文的规定：每周聚会一次，或集体做礼拜，或开研讨会、观看电影、欣赏音乐等；在住宅的选择上，他们也要体现集体特色，尽可能集中居住在一起，以便发生意外时能够相互援助。

犹太人的这些民族特性，很大程度上是同他们长期流亡的经历分不开的。

当一个民族被迫离开栖身之处四处流浪时，为了生存，他们不得不有一套生存的智慧，不得不团结起来。犹太人就是利用抱成一团的力量，来保护他们的生存之地，获取一份生存的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正是团结互助，犹太人才在世界上历经追杀、迫害、侮辱，而更加繁荣兴旺，在生存的恶风险浪中幸存下来。

在犹太人心目中，任何人都不可妄想占据所有的东西。但是，大多数人总是希望分享别人的利益，而不希望别人与自己分享。对此，犹太拉比常常用以色列的两个内海——死海和加利利海给犹太人以这方面的教训。

死海在海平面下398米的低处，它的周围是一片无垠的沙漠，对岸则是约旦的领土。死海的水中含有很高的盐分，盐的比重很大，当人们掉进去时，身体会自然浮起而不会淹死。死海的水中无鱼，也没有其他任何生物。

加利利海是一个淡水湖，里面含有很多生物，因耶稣基督曾在此地渔猎而享有盛名。海中盛产一种“圣彼得鱼”，这种鱼虽然外观丑陋，可是肉味鲜美，已成该地名产。加利利海边餐厅林立，都以售圣彼得鱼为主，来游览的旅客们常常因此大饱口福。

加利利海岸边的老树枝叶茂密，树上百鸟云集，啼声悦耳，真是一个充满生趣的美丽世界！相形之下，死海就没有这么活跃，它没有任何生物生存在其中，周围也没有半棵树，更听不到鸟儿的歌声，连飘浮在死海上的空气，都让人觉得沉重而透不过气来，也从来没有一只住在沙漠上的动物到岸边去喝水。正因为如此，人们才会名之为死海。

两者为什么形成如此差别呢？犹太拉比们的解释是：加利利海不像死海——只知收，而不知出。

约旦河流人加利利海之后，又流了出来，最后到达死海。加利利海接受了多少东西，也会给别人多少东西，所以它经常是活生生的。而每一滴水，到了死海之后，都要被占有。死海把所有的东西都占为己有，只知进而不知出，所以生物都不愿意住在其中，以至于死海呈现死气沉沉的景象。

水不流，鱼不栖，没有任何生物饮水，只取而不予，这是非常不正常的现象。因为死海从来不分给别人什么，所以它才会“死”在那里。在人的一生中，也常常会遇到像死海这样只进不出的人。

所以，犹太人认为，人应该像加利利海那样活跃，经常给予，千万不能学死海，只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进不出。有进有出，这才是真正聪明的处世之道。而犹太民族在处世之中就常常注意这一点，既接受人家的给予，同时也很注意把自己的东西给予人家，把分享作为人生的信条。这是犹太人成为世界上最优秀民族的原因之一。



犹太人如是说

既接受人家的给予，同时也要注意把自己的东西给予人家，把分享作为人生信条。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽量不借钱给他人

莎士比亚有句名言:“不要把钱借给别人,借出会使你人财两空;也不要向别人借钱,借进来会使你忘了勤俭。”这句话有一定的道理。

你可以用其他友善的方式接济你的朋友,但不要借钱给他。借钱给他人就是掏钱为自己买了一个敌人。

犹太人在和朋友相处时,很少涉及金钱,朋友是朋友,金钱是金钱,分得十分清楚。他们一般不把友情掺入金钱之中。

犹太人之间的朋友,大家彼此都觉得不错,就在一起吃饭喝酒。这样就表示你是他喜欢的朋友,他愿意和你经常来往。但是如果你借钱的话,他们则很少答应。

这不是因为大家彼此之间不信任,而是他们处世的一种精明。

犹太人是十分讲求自尊的,他们一般情况下不会向人求助,即使遇到了困难,他们也是依靠自己的力量来解决。假如一个人向自己的朋友去借钱,那说明这个人已经处于生活比较困难的境地了。有人借钱给他,他就会感到忐忑不安,心里总是想着把钱尽快还给自己的朋友,见了朋友就感觉很不好意思,虽然朋友浑然不觉借钱人的尴尬。而借钱人为了避免这种愧疚的心情一般就会回避自己的朋友,希望自己尽快还钱,那样自己在朋友面前才会坦然。有了这种心理,朋友就会因为金钱而变得很不自在。而借钱给朋友的人,如果恰好也需要这笔资金,但是已经将钱借给别人,而且为了让别人放心,自己一般不会说还钱的时间。朋友什么时候有了钱,就什么时候来还,而自己许多事情都急切需要资金办理,但是话已经说出口了,就很不好意思去要钱。所以,犹太人之间就心照不宣地达成默契:不借钱给自己的朋友。

犹太人喜欢放高利贷收取利息,这是他们几百年的传统,他们如果自己有闲余的资金,就会把这些钱放出去收取利息,而有人需要钱自然就可以去借贷了。所以,犹太人没有钱的时候,喜欢去借贷来渡过难关。向他人借贷是一种商业行为,这与向朋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

友借钱的行为是不一样的。

有个故事是这样的：

雅可夫借给亚瑟500美圆，明天就要到期了，但是亚瑟根本没有钱可以还。雅可夫三天前就已经提醒亚瑟，还有三天就该还钱了。

“到明天雅可夫一定会来要钱的。”想到这里，亚瑟坐卧不宁，烦躁地在房子里走来走去。“你为什么还不睡觉？”他的妻子问他。“我向雅可夫借钱了，明天早上非还他不可。”“你现在有钱了吗？”“我连一个子儿也没有呢！”“既然这样，你就睡觉吧。着急的应该是雅可夫而不是你。”

亚瑟妻子的话代表了我们处理债务的一般态度，既然没有钱就干脆放心休息，反正着急也没用。而事实上，雅可夫也确实没有办法，如果逼朋友还钱，那与朋友长久培养起来的感情就会因此而破裂。打官司更是浪费自己的钱财，对朋友的感情也更是致命的打击。

还有一个故事：

梅西克向罗扬借了1200马克，但是梅西克一直没有钱还。每当遇到罗扬，梅西克都会避而不见。可罗扬又束手无策。这时，他的另一个朋友对他说：“你不妨写信给梅西克，叫他尽快归还1800马克的债，瞧瞧他的反应。”

罗扬也十分需要这笔钱，就给梅西克去了一封信。

两天后，梅西克就回信了，信中说：“罗扬，我记得很清楚我借了你1200马克，你怎么说我欠了你1800马克，随信附上1200马克。如果你要打官司的话，你准输。”

罗扬虽然成功地要回了自己的钱，但通过这次事件，两人的关系就可想而知了。



犹太人如是说

先要考虑借钱人的偿还能力，他的商业信誉如何，认为确实没有冒险成分存在时，才可以把钱借给他；否则，你等于把辛苦赚得的金钱当做礼物送给他了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在生意场上敢于说“不”

在犹太人的眼里，说“不”是每个人都应该有的一项权利，放弃说“不”等于放弃应有的权利。说“不”需要的是勇气，但更需要技巧。谈生意时语言就是杀手，无论说“是”或者“不”都是生意人的态度和立场的表现。说“不”，就表示拒绝之意。

一般而言，在生活中，拒绝一个人需要勇气，因为拒绝会使对方难为情，没有面子，尤其是不高兴的“不”，更是令人无地自容。所以，没有人轻易说“不”，即使是自己再不情愿，也要语气委婉，直来直去的“不”一般不要轻易出口。

不少人在谈生意时也是如此，不轻易说“不”，怕使双方感情产生隔阂，也怕使生意谈崩。尤其对那些急于从谈生意中获得一点什么的人来说，说“是”都来不及，哪里有说“不”的勇气！过于谨慎，往往使谈生意失败。如果谈生意的对手一旦发觉你不敢说“不”，就会马上勇气倍增，信心十足，此消彼长，得寸进尺，想不赢都不可能。

可以说，上述这些失败的谈生意者都忽视了这样一个基本的谈生意准则：说“不”是谈生意当中的一项权利，对谁都一样！记住，要想在生意桌上赢得利益的筹码，就绝对不要放弃说“不”的权利！

一位谈生意专家说过：“谈生意是满足双方参与彼此需要的合作而利己的过程。在这个过程中，由于每个人的需要不同，因而会呈现出不同的行为表现。虽然，我们每个人都希望双方能在谈生意桌上默契配合，你一言，我一语，顺利结束谈生意，但是谈生意过程中毕竟是双方利益冲突居多，彼此不满意的情况时有发生，因此，对于对方提出的不合理条件，就要拒绝它。”但是，谈生意中的拒绝并不是一个简单的“不”字能解决得了的。你首先要考虑到如何拒绝方能不影响谈生意的顺利进行。此外，在谈生意中知道如何说“不”，知道何时说“不”，将会对你在谈生意中所处的地位起到调整作用。比如，如果你善于运用此道，就能给对方一种深不可测的感觉，从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而使对方对你望而生“畏”，使你在谈生意桌上占尽“地利”。

犹太商人是最善于在谈生意桌上说“不”的，因为他们深知，说“不”是一件无坚不摧的利器。那么我们应从犹太人身上学到些什么呢？比如：什么时候说“不”？如何说“不”？怎样用说“不”获得主动？

三位犹太商人跟来自美国的一家公司的一些世故的经理谈生意。美方代表的表现是压倒性的，他们有备而来，气势汹汹，在谈生意一开始，就借用图表、电脑图像和种种数字，证明其价格的合理性。他们光念完所有的资料就花了两个半小时。而在这段时间里，三位犹太商人一句也不反驳，只是默默地听着。美方代表终于说完了，他们呼出一口气，靠在软软的坐椅上，以谈生意结束的那种语气问犹太商人：“你们认为怎么样？”其中一位犹太商人彬彬有礼地浅笑了一下，说道：“我们不明白。”“什么？”美方代表惊诧地问道：“你们是什么意思？你们不明白什么？”另一位犹太商人彬彬有礼地答道：“全部事情。”锐气大挫的美方代表差点犯了心脏病。“从什么时候开始？”他还是勉强挤出这几个字。第三位犹太商人也是那么彬彬有礼，“从谈生意开始的时候。”美方代表无奈地苦笑着，但又能怎么样呢？他泄气地靠在椅背上，打开昂贵的领带结，无精打采地又问道：“好吧，你要我们怎么样？”三位犹太商人同时彬彬有礼地答道：“您再重复一遍吧。”

现在犹太人反过来处在主动的地位了，美方起初的那股锐气早已烟消云散了，谁能再一字不漏地重复那堆长达两个半小时的材料呢？于是美方的开价开始下跌，而且情况对他们越来越不利。

要有说“不”的勇气，尤其是在针锋相对、寸步不让的生意桌上，这就像士兵上战场一样，没有牺牲的勇气就不要上！为什么大多数人都没有勇气说“不”，拒绝别人呢？个中道理颇令人玩味。

每个人都希望自己受人欢迎。实中践证明，握有权势能够影响他人者，都希望受其影响者喜欢他们。换言之，他们希望别人在听命行事的同时，对他们表示爱意。如果一个人希望被人喜爱的需求非常强烈，他还能成为一个好的谈生意者吗？我认为，不行。因为，谈生意本来就涉及不同的利益关系，所以身为谈生意者，必须要有勇气做出一些惹人生厌的事。当然，这并不是说谈生意者一定要具备好战精神，过于好战

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和希望受人喜爱一样糟糕。

在谈生意过程中，买卖双方不但要互相竞争，也需要彼此合作。过于好战的人不懂得怎样与人合作；希望受人喜爱的人则尽可能逃避竞争，因为他们不知道怎样开口拒绝他人。当我们想拒绝别人时，心里虽然有“不，不行，不能这样做，不能答应”之类的想法，可是嘴上却不敢明说，只能含糊不清地说“这个……好吧……可是……”。当然这种口不应心的做法，一方面是怕得罪人，另一方面也是因为过于直率地拒绝每一个问题也不利于待人接物。但是要知道，在谈生意中有勇气说“不”其实是一个以退为进的妙招。

盖克先生在一次向保险公司索赔的谈判中充分运用了这一妙招。理赔员说道：“盖克先生，我知道，像您这样的人是处理大数额的，恐怕我这里没有大数额，我的出价只有100元。”盖克先生沉吟了一会儿没说话，但是脸上的血色全没了。他也没有说“不”，只是哼了一声。理赔员嘟哝道：“对不起，好吧，忘掉我刚才的话吧，再多点，200元吧。”盖克先生说道，“再多点，根本没有多多少。”理赔员接着说：“那么好吧，300元怎么样？”我们的谈判家稍微顿了一会儿，“300元，唉，我不知道。”理赔员咽了口唾沫：“好吧，400元。”“400元，唉，我不知道。”“好吧，500元。”“500元，唉，我不知道。”“好吧，600元。”盖克先生一直是那句“唉，我不知道”。索赔额最后签订的是950元，而在谈判之前，盖克先生的代理人只是要求得到350元。要像盖克先生这样赢得谈生意的主动并不难，只需多一点点勇气。

不要在不适当的时候说“不”，反过来是要选择最适当的时机说“不”。如果时机选择得不好，不但达不到说“不”的效果，有时甚至会带来反作用，比如使对手恼羞成怒，拂袖而去放弃谈生意，这就得不偿失了。因此，在谈生意中，你可以说“不”，但必须有讲究。

一位律师曾经帮助一名房地产商人进行出租大楼的谈判，由于他知道在何时说“不”，以及怎样恰当地说“不”，从而取得了不俗的效果。当时有两家实力雄厚的大公司对此表现出了浓厚的兴趣，两家公司都希望将公司迁到地理位置较好、内外装修豪华的地方。律师思索一番后，先给A公司的经理打电话说：“经理先生，我的委托人经过考虑之后，决定不做这次租赁生意了，希望我们下次合作愉快。”然后他又给B公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

司的老板打了同样的电话。当天下午，两家公司的老板就同时来到房地产公司，一番讨价还价之后，A、B两家公司以原准备租用8层的价码分别租用了4层。很显然，房地产公司的净收入增加了一倍，相应地，律师的报酬就增加了一倍。

不要在不适当的时候说“不”；如果时机不当，最好沉默为金。

不要没有任何技巧地对人说“不”。说“不”也需要技巧，这不奇怪，做任何事都需要技巧，善于运用技巧往往事半功倍，反之则事倍功半。

一家汽车公司的销售主管有一次在跟一个大买主谈生意时，突然这位买主要求看该汽车公司的成本分析数字，但这些数据是公司的绝密资料，是不能给外人看的。可如果不给这位客人看，势必会影响两家的和气，甚至会失掉这位大买主。这位销售主管并没有说“不，这不可能”之类的话而婉转地表达了拒绝之意，知趣的买主听后都不会再来与他纠缠。

此外，巧妙地说“不”，委婉地拒绝，以下几种建设性的做法可供选择：用沉默、拖延、推脱、回避、反诘、客气表示“不”；“无可奉告”；“天知道，你不知道”；“事实会告诉你的”……这些都可以表示自己的拒绝之意。



犹太人如是说

说“不”并不等于简单地说“不”了事，而是要有技巧地说“不”，这样才能更有效地达到目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚心相待才能赢得伙伴

在犹太人看来，做生意要多算计，而要交到真朋友则应该少算计。要知道，人最大的痛苦是不被人相信。因此，取信于人是人际关系中的大事。如何才能取信于人呢？诚信第一是取信于人的起码要求，在犹太人的商旅生涯中，他们遭受到一些无端的打击和歧视，也遇到过无数工于心计的谎言或圈套，但他们始终对上帝的教诲深信不疑：遵守约定，诚实为人，死后才可以升上天堂。在商海中，他们有更为深刻的体会：取得别人的信任是交易顺利完成的基础。犹太人对契约恪守，但他们不千篇一律地签订书面合同，而只在口头上作出非正式承诺，非书面的协议，只要他们双方接受，他们就会不折不扣地按照约定去办事，犹太人重信守约的这种美德为他们赢得了美誉。

在具体的商业交易中，犹太人法典《塔木德》中规定了许多规则，严格禁止那些充满欺骗性的推销或宣传手段。比如：不能刻意把奴隶装扮起来，使其看起来更年轻、健壮，更不能把家畜涂上颜色来蒙骗顾客；并且货主有向顾客全面客观地介绍所卖商品的质量的义务，如果顾客发现商品有事先未得到说明的问题，则有权要求退货；而在定价方面，尽管当时没有标准统一的价格，这需要双方自行商定一个合理的价格，但一般来说商品多少还保持在一定的价位上，因此，如果卖主欺骗买主不知行情，使商定价格高出一般水平的10%以上，则规定此交易无效。这些规定在现在看来也许是再平常不过了，但是《塔木德》形成于世界大多数民族还处在农耕社会的时期，它能预见将来社会以商业和贸易为主，并阐述这些诚信经商的道理，这是极富先见之明的。

犹太商人从不做“一锤子买卖”，那种“只要每个人上我一次当，我就可以发财了”的想法在他们看来无疑是自取灭亡。按理说，犹太人没有自己的家园，被人到处赶来赶去，就很容易在生意场甚至在与人交往中形成“打一枪，换一个地方”这样没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有诚心和稳定性的行事风格。但是实际上犹太人不但绝少有这种劣迹，而且是信誉卓著，其经营的商品或服务也都属上乘佳品，从不以次充好。为什么？除了犹太商人的文化背景，如以“上帝的选民”自居，有重信守约的传统外，更因其民族在流动不定的生存状态与商业活动的规律之结合中，悟出了什么是真正的经商之道。

在英国，最有名的百货公司是“马克斯·斯宾塞百货公司”，这家百货公司是由一对姻亲兄弟西蒙·马克斯和以色列·西夫创立的。

西蒙的父亲米歇尔于1882年从俄国移居英国，最初是个小贩，后来在利兹市场上开了个铺子，之后发展为连锁廉价商店。米歇尔于1964年去世后，西蒙和西夫将这些连锁商店进一步发展成资金更加雄厚、货物更加齐全，具有类似超级市场功能的连锁廉价购物商场。

马克斯·斯宾塞百货公司虽以廉价为特色，但同时又非常注重质量，真正做到了“价廉物美”。用一些报纸上的话来说，这家百货公司等于引起了一场社会革命。因为原先从人们的穿着上可以区分不同社会阶层，但由于马克斯·斯宾塞百货公司以低廉的价格提供制作考究的服装，使得人们花钱不多就可以穿得像个绅士或淑女，以貌取人来评价一个人的社会阶层的观念也随之发生了根本动摇。现在在英国，该公司的商标“圣米歇尔”成了一种优质品的标记，一件“圣米歇尔”牌衬衫是以尽可能低的价格所能买到的最优质的商品。

马克斯·斯宾塞百货公司不但为顾客提供满意的商品，还为顾客提供了最周到、礼貌的服务，在素以彬彬有礼闻名的英国成为一个典范。西蒙和西夫在挑选职员时，就像挑选所经营的商品一样，一丝不苟，真正使公司成了“购物者的天堂”。

西蒙和西夫在让顾客满意的同时，还做到了让职工也满意。他们对职工要求极高，但同时为职工提供的工作条件在全行业中属于最好之列，并且职工的工资待遇也最高，还为职工设立保健和牙病防治所。由于这些优越条件，马克斯·斯宾塞百货公司被人们称为“一个私立的福利国家”。

西蒙和西夫为顾客和职工想得这么周到，那公司的经营情况又如何呢？马克斯·斯宾塞百货公司被普遍认为是国内同行业中最有效益的企业，并吸引来大量的投资者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与马克斯·斯宾塞百货公司同为百货零售企业的美国“希尔斯·罗巴克百货公司”采取的也是同样的经营宗旨，甚至在对待顾客和职工的优惠方面更有过之，并将这种恩泽施向了整个社会，做到了与整个社会和谐共存。

朱利叶斯·罗森沃尔德是通过投资而担任希尔斯·罗巴克百货公司总裁的，他是一个德国移民的儿子，曾在叔叔的百货公司工作。后来希尔斯·罗巴克公司融资的时候，他以37500美圆的投资，约占融资总额的1/4，进入公司董事会。1910年公司总裁，也就是公司的创立人理查德·希尔斯退休。当时罗巴克百货公司已成为美国规模最大的企业之一，每年收益为5亿美圆。罗森沃尔德也以价廉物美为其经营宗旨。公司销售的商品有许多都是企业集团自行生产的，因此成本降低的同时质量也有保证，但希尔斯·罗巴克百货公司的真正本钱，还是罗森沃尔德制定的一条规定：不满意，可以退货。这条商业最高道德的最实在的体现，现在已经是许多商店的标榜，但在当时却是闻所未闻的。罗森沃尔德很可能是第一个将商业信誉提到了这样高度的人。

希尔斯·罗巴克百货公司以其商品质量、价格、信誉还有对市场的精确预测，得到了消费者的广泛欢迎，公司的商品目录在罗森沃尔德逝世前已发行了4000万册，几乎每个美国家庭都可以见到。观察家认为，这一连续出版的商品目录几乎构成了美国的一部社会史，从中可以探视到美国人审美趣味和愿望的发展，而这种发展中有相当一部分是由希尔斯·罗巴克公司预测到，甚至造就的。

希尔斯·罗巴克百货公司经营良好，获利丰厚。罗森沃尔德以37500美圆投资，30年的苦心经营后其资产达到了1.5亿美圆。在雄厚资金的支持下，罗森沃尔德广泛地投资慈善事业。他曾为28个城市“基督教青年联合会”和美国南方的一些贫困地区建立乡村学校赞助出资；为解决芝加哥黑人的住房，他出资270万美圆；另外，他还为芝加哥大学、芝加哥科学和工业博物馆捐赠500万美圆。1917年，他创立了“朱利叶斯·罗森沃尔德基金会”，基金总额为3000万美圆，基金必须在他去世之后的25年内用完。

犹太商人对犹太人生活在哪里就应该在哪里生根的信条坚信不移。他们不但经商有信誉，更与非犹太人和谐相处，甚至竭尽全力去帮助去庇护犹太同胞或

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

非犹太人，他们认为只有诚信相待，取信于人，才会交上真正的朋友，而不是四面树敌。

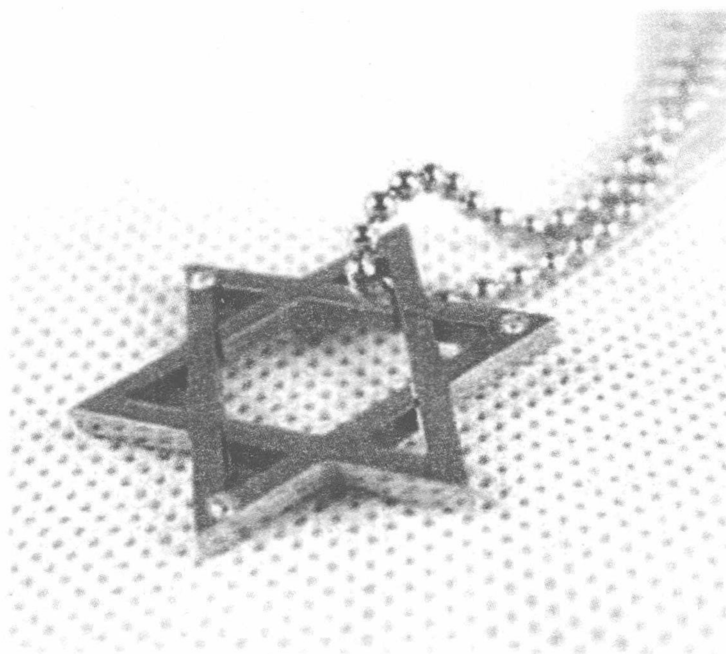

犹太人如是说

如果你对你生意上的伙伴诚心相待，取得他的信任，那么你们就能长期合作下去，从而取得丰厚的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章

“谈”定天下，赢在口才——向犹太人学习“谈财”能力



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与人谈判切忌情绪化

生活中，一定要用理智来控制情绪。商业谈判也是如此，因为它直接和你的经济利益挂钩，因此不要因为贪图一时的痛快而使自己的经济利益受到损失。

《塔木德》上说："善于控制自己的情绪，才能无往而不胜，只有控制自己，才能控制别人。"这句话告诫我们：谈判时要牢牢地把握好感情的阀门，控制好感情流量，根据对方的反应和当时的氛围做出相应的调节，就不会让对方搞乱了自己的方寸而陷入被动的局面。

在谈判的交锋时，高明的商人都会尽力地控制自己的情绪，以静制动，把握住主动权。

在一家大公司受理顾客抱怨的柜台前，许多女士排着长龙争先恐后地向柜台后的接待员诉说她们受到的无礼态度，以及这家公司的不对之处。有些投诉的妇女十分愤怒且不讲理，讲出很难听的话。

接待员一一接待了这些愤怒而不满的顾客，她们脸上始终带着微笑，态度优雅而镇静，自制修养令人惊讶，这让那些愤怒的妇女产生了良好的印象。

尽管她们来时个个像咆哮怒吼的野狼，但在她们离开时却个个如温顺的绵羊，有的人脸上甚至露出羞怯的神情。

在经商活动中，一定要用理智来控制感情。谈判直接和你的经济利益挂钩，不要因为贪图一时的痛快而使自己的经济利益受到损失。

犹太人曼哈林从事的是机械制造业，他在长岛拉到一位客户，然后把产品的图样给客户过目。然而，当一切都已谈妥，并且开始生产的时候，这位客户忽然抱怨产品不好，这儿太大，那儿太短，这儿太宽……许多地方都不符合他的标准，于是他便打电话给曼哈林，声明拒绝接受那些已经生产的产品。

曼哈林在听他的话之后，仔细检查过那些产品，完全符合标准，于是便知道关键

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在于那位客户误解了他们的产品。于是他到长岛亲自去和那位客户谈判，当曼哈林走进他的办公室时，那位客户气愤地握拳大喊：“你要怎么处理这些货品？”而曼哈林却冷静地说：“我们会照着你的要求而行，你是买主，当然应该买到自己满意的东西。如果你认为自己是对的，请给我们一张你要求的图样，我们宁愿牺牲2000元也会照着你坚持的样子去做，可是你一定要负责，你一定要付款。”这时候那个客户冷静下来，最后说道：“好吧，继续生产，但如果有任何一点差错，我就不给钱，老天爷也帮不了忙。”

结果一切都进行得很圆满，在那一季度中，曼哈林又接到了那位客户的两份订单。其实当那个客户对曼哈林握拳大喊，并辱骂他的时候，曼哈林真恨不得跟客户大吵一架，但是他却控制住了自己。因为他知道，如果和客户进行辩驳，不但会于事无补，反而会激怒客户，甚至还可能会闹到法院，这样一来，既损失了钱又失去了一位客户，导致最后没得生意做。

我们可以从曼哈林这里学习到一个道理：做事、特别是做生意遇到对方的责备甚至刁难时，绝对不能感情用事，去计较无谓的面子，而是要控制好自己的情绪，冷静地和对方谈判，分析厉害关系，只要客户接受你的意见或建议，并且愿意和你继续合作，你就取得了胜利。

商业谈判就是如此，易感情用事者不宜谈判。情绪混乱会延缓谈判的进行甚至会导致谈判失败。这样的谈判结果是任何人都不想要的。



犹太人如是说

一旦把情绪带到谈判桌上，人就会表现出愤怒，一愤怒人就会把事情搞砸。把情绪带到谈判桌上是非常愚蠢的行为。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谈判时需要得理不饶人

犹太人在劣势中与“上帝”、与敌人或商场上的对手谈判，之所以能取得成功，是因为他们“得理不饶人”。

这条法则源于传说中犹太的先祖亚伯拉罕与上帝的一次谈判。

上帝得知所多玛城和俄摩拉城的民众违反了教谕，便宣称毁灭这两个城市作为惩罚。

亚伯拉罕于是代表两城的民众来和上帝谈判。

“如果两座城有50名遵守教谕的人，你能不能宽恕所有的人和这两座城呢？”亚伯拉罕问。

“如果有，我就饶恕他们。”上帝表了态。

“如果只有45人呢？”亚伯拉罕穷追不舍。

“这样的话，也饶恕他们。”上帝又作了让步。

亚伯拉罕得理不饶人，揪住上帝不放：“把拥有谨遵教谕之人的城毁灭掉，这难道合乎正义吗？”

上帝当然不想干不合正义的事情，于是干脆地作出了一个大大的让步，宣布说“只要有10位从来没有违反过教谕的人，我就不毁灭这两座城”。

所多玛城和俄摩拉城的风险已经化为最小。于是，已尽最大努力的亚伯拉罕和上帝敲定了这份口头契约，结束了这场谈判。

但是，这两座城市加起来，居然不到10个人从来没有违反过教谕。

亚伯拉罕只好悲伤地看着上帝降下硫黄，毁灭双城，看着所多玛城和俄摩拉城陷为死海。

所多玛城和俄摩拉城虽然沦陷了，但是亚伯拉罕和上帝的谈判却成功了。由此可见，手握真理，即使和上帝谈判也可以据理力争。下面教给你一些在谈判时可以迫使

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对方作最大让步的技巧。

1. 只在非谈不可之时谈判。

如果你是卖主，那么就在买主迫切需要时与他讨价还价，尽量表明决不还价的态度；如果你是买主，那么就要让卖主知道自己可买可不买，关键在于价格是否最公道。无论你是买方还是卖方，切记：核心问题不可让步，枝节问题可以交涉。

2. 没有充分准备就不上谈判桌。

要事先了解对方的境况如何，问题在哪，决定者是谁，等等。

3. 有所求有所不求，实现双赢。

如果仅仅考虑自己，只会使谈判陷入僵局，甚至让对方撤退，从而使自己也一无所获。因此，谈判的时候要注意让对方有所获益，这样才能使谈判成功的机会大一些。

4. 守住自己的秘密，微露自己的想法。

保守住自己的秘密，可以使对方不至于考虑周全对付自己的策略；微露自己的想法则易使对方接受自己的观念。

5. 做谈判桌上的理性人。

对于自己喜欢的东西，只要表明喜欢即可，不可流露出非获取不可的倾向，否则你将为此付出代价。

6. 把握向对方施压的分寸。

第一，保持竞争的势头，可替代方案越多越好；第二，视对方为合伙人而不视为敌人，在温和中使对方和自己趋同；第三，使对方感觉到（而不是由自己说出）如果不依你的条件，问题将十分严重。

7. 以战取胜，打败对方。

使对方的可期利益为零，使己方的可期利益达到最大值，这种"以战取胜"式的谈判适用于两种情况：第一，双方不会再相遇。第二，买卖一方比另一方实力强大得多。其可能的危害性有：失去友谊和未来的合作机会，因对方的奋力反击而受损，对方因屈从而不积极履约。因此这个方法应该慎重使用。

8. 最好让对方打破僵局。

僵局需要打破，但率先打破僵局的一方一般都要以牺牲自己的利益为代价，所以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在谈判的时候最好想办法能让对方率先打破僵局。

9. 提前确立谈判截止时间。

谈判中单方面宣布截止时间，这常常被看做是一种威胁；双方共商截止时间，会使谈判的气氛和谐。这一时间得到确定可以加快谈判节奏，振作参与人员的精神。

10. 让副手与对方纠缠，摸清对方底牌。

费了九牛二虎之力，最后亮出底牌，以为大功告成，却发现对手空有头衔，并没有实权来作决定，这令人火冒三丈的游戏其实符合游戏规则。犹太人几乎人人都是谈判高手。他们信奉攻心为上，尽可能和有决策权的人坐在谈判桌的两边；冷静地激怒对方，以打探对方的底细；站在对方的角度想问题，给足对方面子；注重谈判时的衣着，勤记笔记，形成了一套独特的谈判法则。

犹太人在2000年的岁月里四处流浪，在劣势中与上帝谈判，与敌人谈判，与商场上的对手谈判。谈判的结果是他们胜利地走出了劫难，并生存了下来。秘诀就是他们拥有高超的谈判智慧——得理不饶人。



犹太人如是说

只要真理在手，就坚决地用真理来保护自己的利益，这就是谈判术的核心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学会把握谈判时机

不要不合时宜地谈判，而要选择最好的谈判时机。这对犹太人来说是最讲究的。有很多生意谈判之所以没成功，并不是因为它们不好，也不是因为执行未到位，而是执行的人没有选择适当时机。

有一次，一位美国商人前往以色列谈判，他带了一大堆分析犹太人精神及心理的书上路了。

飞机在以色列着陆，他马上受到两位专程前来的犹太职员彬彬有礼的接待。他们替他办好一切手续，把他送上一辆豪华的轿车，让他一个人坐在宽大的后座。美国人问：“为什么不一起坐？”

“您是重要人物，我们不应妨碍您休息。”犹太人毕恭毕敬地回答。

“先生，您会说阿拉伯语吗？”犹太人问。

“哦，不会，但我带了本字典，希望学学。”

“您是否非得准时乘机回国？我们可以安排专车送您到机场。”

“真周到！”美国人乐了，把回程机票掏出来让他们看——哦，准备逗留14天。

现在，犹太人已知对方的期限，而美国人还懵然不知犹太人的底细。

犹太人安排来客花一个多星期游览，从皇宫到神社全看遍了，甚至还安排他参加了一个用英语讲解“禅机”的短训班，据说这样可让美国人更好地了解宗教风俗。

每天晚上，犹太人让美国人跪在硬地板上，接受他们殷勤好客的晚宴款待。往往一跪就是四个小时，叫他厌烦透顶却又不得不称谢，但只要提出谈判，他们就宽慰说：“时间还多，不忙，不忙……”

第12天，谈判终于开始了，然而下午却安排了高尔夫球。第13天，谈判再度开始，但为了出席盛大的欢送宴会，谈判又提早结束。晚上，美国人急了。

第14天早上，谈判重新开始，当谈到紧要关头时，轿车开来了，往机场去的时间到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了。这时，他们只得在汽车开往机场途中商谈关键的条件，就在到达机场前，交易谈成了，可是结果明显是犹太人一方占了便宜，美国人一方吃了大亏。原因在于犹太人一方在谈判中抓住了有利时机。

所以，选择时机在谈判中比其他任何因素都更为重要，它在整个谈判过程中都发生着作用。时机有可能帮助你赢得生意，也可能让你把整个生意搞得很糟，一切就看你如何把握了。

如果你相信一个主意，并且相信这个主意对某位特定顾客是有意义的，那你就去访问他，告诉他你的主意。但一定要在一个比较有利的时间提出来。任何一项交易，无论是一笔简单的买卖，还是一系列历时多年的复杂交易，都要在最恰当的时机进行谈判。

在谈判过程中选择适当的时机并不是一件困难的事。每天都会有许多意想不到的时机出现在你面前，你必须敏感地对这些良机的重要性做出及时反应并因势利导。

那么，应该如何利用谈判的最好时机做事呢?

1. 利用别人愉快的时机。

选择对方愉快时去延长或者续订合同，如果对方得到某个好消息，即使它与你无关，你这时去向他提要求，大多也会畅通无阻。

2. 利用别人倒霉的时机。

别人倒霉或不幸的时机，能为你创造各种各样的机会，正如你应该趁当事人最愉快的时候来续订合同一样，你应该在潜在客户对你的竞争对手感到最不满时跟他达成一份合同。

3. 你最好的交易对象是刚上任或快下台的人。

刚上任的人急于干些事使自己出名，而他通常又被赋予充分的行动自由；即将离任的人，因为自己将不再为这样一些头痛的事四方奔走，也不再斤斤计较。

4. 运用非常时机。

在非上班时间、深夜或周末期间打电话，往往会有较大的效果。你一定要这样开头：“这件事太重要了，所以，我才现在告诉你。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5.花时间去缓和威胁。

选择时机是缓和对方要求的最好办法。我们可能迫使对方做出答复，而又做得不那么使人别无选择。

6.利用忙人的注意力。

比较繁忙的人，他的注意力不会长时间地停留在某个问题上，所以你必须直来直去，把机会让给对方说，否则你只会引起对方的抵触或心不在焉。此外，还要对事情的轻重缓急有个清楚认识。如果你讨论的问题很多，或者你要使对方接受的项目很多，那就一定要为最重要的问题留下充分的谈判时间。千万不要把自己搞到“我能再占用几分钟”的境地。



犹太人如是说

在谈判过程中，你可以控制时机，你可以从对方那里得到行动的提示。显然，要达到这个目的，你应该做的是倾听而非说话，而且要真正听取对方告诉你的话，并且善于理解它。只要你的问题提得恰当，你可以获得许多有关时机选择的线索。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谈判前最好多准备几套方案

在谈判之前最好制定不同的谈判方案，因为有时候谈判会因为各种原因而迟迟无法达成协议。如果你事先没有准备好其他的方案，你很可能被迫接受一项远远低于你满意程度的交易，出现"挥泪大甩卖"的后果。

推销工作很多时候就是在和顾客谈判，有一位名叫罗杰斯的年轻推销员，以极大的热忱投入工作。所到之处，他都热情地把空调从头到尾向买主介绍一通，乐此不疲。起初这一招也起点作用，但后来遇上一位犹太顾客——斯克特，情况就不一样了。

斯克特静静地听完了罗杰斯的介绍，起初一言不发，但后来他针对空调的优点大谈起来："这种空调确实有不少优点。但是，由于它是新产品，质量是否可靠、性能是否优越都很难说。虽说噪音低，但比名牌的噪声大多了，我家有老人，噪音大了会影响休息；虽然不用换电表，但我住的是旧房，线路负荷已经够大的了。若再用这么大功率的空调，会引起麻烦的。而且天气已经降温了，可能这个夏天不会再有高温了。如果买了不用，半年的保修期很快就过去了，等于没有保修。"听了这番吹毛求疵的挑剔，使一向善辩的罗杰斯竟一时哑然，在受到"突袭"的情况下只得降价以对。

针对这种情况，犹太商人研究了多种有"杀伤力方案"的方法，其中以下三点最为有效。

1. 决定采取什么目的。

在准备方案之前，首先应当弄清楚所准备的方案是做什么用的；如果谈判失败时，你是提供给对方不同于现实谈判目标的新的条款呢，还是开出另一些条件？很显然，前一种方案是全局性的，后一种方案是局部性的。

2. 决定采取什么方式。

采取横向谈判的方式，你可以将准备洽谈的议题全面铺开来，并且规定好每轮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要讨论多少个问题，按顺序一轮一轮地谈生意。采取纵向谈判的方式，你可以把要谈判的问题整理成一个序列，按问题的内在逻辑要求，按顺序进行谈判。一次只谈一个问题，这个问题不彻底解决不能进行下一问题的讨论。

3. 在谈判方案的制定当中，下面一些重要元素一定不能忽略：

谈判主题和目标；谈判时间；谈判期限；谈判议程。



犹太人如是说

在成功之前，需制定多个不同的谈判方案。这样做的好处在于：万一初次谈判宣告失败，你还可以提出那些准备好的不同方案由对方思考，而不至于接受一个你毫无思想准备的交易——虽然签约的一刻，你觉得那是你唯一可以做出的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

注意谈判中的细节与自身的仪表

一个人的评价在故乡并不受衣着的影响，因为人们对他十分了解。但一个人如果到了他乡，人们要评价他首先看的是他的外貌特征、衣饰装束和言谈举止等。因此，犹太商人很注重自己的仪表和谈判的细节。

正式谈判时，因为场合比较庄重，穿着也要有所讲究。衣服要干净合适，符合礼仪。尽量避免穿奇装异服，以免给对方造成花里胡哨，不够稳重的感觉。

犹太商人谈判时很注意对手的穿着打扮，看对方穿的西服、衬衫、皮鞋的品牌，系的领带、皮带的质量以及戴的是不是宝石戒指、是不是白金手表，以此来判断对方的财力。如果你穿得过于寒酸，人家就会对你失去信心，谈都不谈就打道回府。

所以，过于低档的衣服，最好不要穿着上谈判桌。但是过于华贵的衣服也轻易不要穿着上谈判桌。这样会给对方造成过于虚浮和炫耀的感觉，因此你的着装应是稳重的含而不露的效果。当然，也有人充分利用这一点，把自己收拾打扮得非常有派头，口袋里空空如也，然后用表面来骗人钱财。当然这些人只能骗点小钱，真的大钱光凭穿得好是骗不去的。

除了衣着之外，犹太商人对谈判的时间、地点、出席人员等细节问题也不忽视。往往细小的地方，会影响谈判的结果。

重大谈判当然在办公室、客厅室或者会议室谈判为好，以示重视。一般谈判在餐桌上谈，这样可以使气氛更随便更热烈些。谈判时总经理或者董事长出席与不出席效果也完全不同。这些都要视具体情况而定。

在谈判过程中，言谈举止一定要文明，要显得很有修养，说话要机智幽默，但粗话脏话千万不可冒出口。剔牙、抓痒、上厕所等事都要格外小心。千万不要有什么笑柄留给对方。

这些都是礼节问题，做好了你就成功了，做不好你就难以成功地签约。那么也就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只能说明你的谈判能力有限，只能说明你不是一个真正合格的谈判者。犹太人就很注重这一点，因此他们总是在谈判上赢得对方。

虽然说衣着只能显示出一个人的外表，但是在没有机会显示自己内在能力之前，它常常会成为别人对你的第一印象的决定因素。所以说，如果你给别人留下了好的第一印象，那么起码不会在没有机会表现自己之前，就遭到对方的全盘否定，否则，即使你有再好的谈判能力也是无济于事。



犹太人如是说

作为一个谈判者，在谈判时要注意各个细节及仪表，只有这样，才能在谈判过程中不会出一些不必要的差错，从而使谈判更顺利进行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽量满足对方的虚荣心

谈判时，如果逢迎对方的虚荣心说一些奉承话，往往会使对方心情愉快，对所谈的话题提起兴趣，愿意继续交谈，渐渐地放松戒备心和敌意，从而使生意容易成交。相反，如果你一直在气势上、利益上压倒对方，这就把交易变成了交底，把谈判变成了审判。表面上看你是完全彻底地胜利了，实际上你在某种程度上已经失败了。所以，不妨试着从对方的虚荣心上下工夫。在这个世上没有人听到奉承的话会生气，会不开心。

下面是犹太商人如何让顾客满心欢喜而又不知不觉地促成生意成交的一个情景。

一位身材高挑的年轻女子在尼尔的服装商店试衣服，试了几件衣服，不是这儿鼓起来，就是那儿紧巴巴的，都不合适。尼尔凭经验觉得，问题出在她没有挺直身子。于是在一旁对她说："这些衣服看起来不是有些大就是有些小，把您娇美的身材给遮住了。"

年轻女子一听，直起身来重新在试衣镜中打量自己。这时情形发生了变化：年轻女子发现自己挺立的身躯看起来是那么令人赏心悦目，那些难看的鼓包和皱褶都不见了，线条和轮廓也显现出来了。

尼尔看得出，她喜欢这件衣服。"真漂亮！"尼尔赞许地说，"你喜欢这一件吗？"

"是的，它使我苗条多了，啊，真的，我好像减轻了三公斤体重。"年轻女子惊奇地说。

聪明的犹太人与人谈判的诀窍就是，谈论他人最引以为荣的事情，对人的心理揣摩得也非常透彻，知道对人说奉承话，如果恰到好处，他一定十分高兴。而且越是傲慢的人，就越爱听奉承话，越喜欢受人奉承。

只要自己愿意，总是能够在别人身上找到某些值得称道的东西。在谈判必要时说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一些奉承话，可以使谈判达到事半功倍的效果。但是说奉承话需要把握相当的分寸，既不流于谄媚，又不损伤人格，这才是讨人欢心的法宝。

“人人都是有虚荣心的，虚荣便招致奉承。没有人不喜欢被人奉承，世界上最美妙动听的语言就是奉承话。说奉承话，别人听了舒服，自己也不降低身份。”犹太人艾特森说出了他屡试不爽的秘密武器。

美国大富翁伊斯特曼决定要在洛加斯达城捐造“伊斯特曼”音乐学校及“凯伯恩”剧院用以纪念他的母亲。纽约辛纳格座椅制造公司的老板，即后来成为著名商人的艾特森，想争取到该剧院座椅的合同，于是他就和伊斯特曼约会见面。

见面自我介绍了之后，艾特森便一脸真诚极其自然地说道：“伊斯特曼先生，当我在外边等着见你的时候，我很羡慕你的办公室，假如我有这样的办公室，我一定也很高兴在里面工作，要知道我从来不曾见过这么漂亮的办公室。”

伊斯特曼高兴地说：“你使我想起一件几乎忘记的事。这房子很漂亮是不是？当初才建好的时候我特别喜爱它，但是现在，因为有许多事忙得我甚至几个星期坐在这里也没空看它一眼。”

艾特森一边听着一边走过去用手摸摸壁板，说道：“这是英国橡木做的，对吗？和意大利橡木稍微有些不同。”

伊斯特曼回答：“是啊，那是从英国运来的橡木。我幸好也略懂一些木料的好坏，亲自挑选的。”

随后伊斯特曼领着艾特森参观他自己当初帮助装饰公司设计的房间配置、油漆颜色及雕刻图案，等等。当他们在室内夸奖木工的技术时，伊斯特曼走到窗前站住了脚，然后亲切地表明要捐一些钱给洛加斯达大学及市立医院等，用以表达自己的心意，艾特森热诚地赞许了他的这种慈善义举，伊斯特曼随后又走过去打开一个玻璃匣，取出他从前买的第一架摄影机。告诉他这是从一位英国发明人手中买来的。

艾特森从上午十点一刻走进伊斯特曼的办公室，时至中午他们还在滔滔不绝地谈着。最后伊斯特曼对艾特森说：“上次我去日本，在那里买了几把椅子回来，我把它们放在阳台上。日子一久阳光就把漆给晒退了，我就到商店买了漆回家自己动手刷那些椅子，你想看我自己刷的成绩吗？好极了，就同我到舍下去吃中饭吧，我给你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看看。”

饭后，伊斯特曼把从日本带回来的椅子指给艾特森看。那椅子每把不过15美圆，但是伊斯特曼虽然家财万贯，对那椅子却异常满意，因为那是他自己动手刷的……结果不用说你也会想得到，艾特森拿到了10万美圆的定单。

艾特森从伊斯特曼最热心的话题切入，渐渐地说到对方值得引以为荣之处，尽管这些引以为荣之处有的不是伊斯特曼的一件什么大事，由于受到了恰如其分的赞美,伊斯特曼心中一高兴，便在自我陶醉中迷失自我，生意于是顺利成交。

每个人都希望被别人重视，也希望别人眼中有自己，所以当别人夸奖自己时，每一个人都会很高兴，即使是人格非常完整的人也不例外。

犹太人深谙这一点。因此，当他们想要操纵一个人时，就常常激发对方的虚荣心，把人之所欲施于人，使谈判得以顺利进行。所以犹太人很重视奉承这一种“学问”，在日常生活中随时恭维着别人的为人、处世、衣着……以至于后来恭维成为民族的一种处世礼貌。



犹太人如是说

在谈判的过程中，最好满足对方的虚荣心，使对方迷失方向，这样才能使你更进一步地谈判。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用提问法掌握谈判中的优势

犹太人有一句名言:“与其迷一次路，不如问十次路。”

在谈判中，犹太人不主张贸然行动。在谈判过程中，犹太人善于通过提问来查探对方虚实，这样做一方面可以隐藏自己的情绪，另一方面也有助于挖出对方的底牌。

在谈话过程中，用提问的方式交谈通常可以使自己处于主动的地位，也就是说处于谈话的优势地位。使用提问技巧可以加强优势，充分利用各种信息去争取最好的结果。

我们来看一则犹太人的小故事，它形象而生动地说明了艺术性的提问的好处:

一位信徒问牧师:“我在祈祷的时候可以抽烟吗?”

牧师拒绝说:“不行!”

另一位信徒问:“我在抽烟的时候可以祈祷吗?”

牧师回答说:“可以”!

这则小故事至少能够给我们两点启示:提问时首先要考虑提什么问题，其次是如何表述问题，另外，何时提出问题也是至关重要的一点。只有把这三点有机地结合起来，并根据具体情况灵活地提出问题。提问才能恰到好处，取得满意的效果。

有位大师说过:“聪明的做法是显得有点傻乎乎的。”多问几次同样的问题:“我不能完全理解你的意思。你能再解释一下吗?”这样能使对方暴露其论点中的弱点。

聪明的犹太人在与客户商谈解决方案之前，要懂得先提出正确的问题，了解对方的目标与选择标准，再将这些信息量化，最后才为其量身制定方案。在此过程中，会不会提问关系重大。

犹太人所具有的艺术的提问方法有很多种，我们简单地列举几个:

1. 诱问导入提问法。

诱问导入是指有目的地诱问、引导，使对方不知不觉地落入自己所预设的“圈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

套”。来看一个以诱问导入的行销故事：

一位犹太推销员来到一家工厂推销电动机。这家工厂的总工程师将电动机通电后，用手测试外壳的温度，他认为推销员出售的电动机太热，怀疑电动机质量不好，表示不愿意购买。

这位推销员问总工程师：“你这里有符合电制品公司标准的电动机吧？”

总工程师答：“是的。”

“电制品公司一般规定电动机的设计标准，温度可高出室温72度，是吗？”推销员又问。

“是的，”总工程师回答。

“那你们厂内的温度是多少？”

“大概是华氏75度左右。”

“假如厂内的温度是75度，那么电动机的温度可高达147度。你要是把手放在华氏147度的水里，是不是会烫伤呢？”

“是的。”

“那你是不是最好不要把你的手放在电动机上呢？”

总工程师只好承认：“你说得一点也不错。”

结果，他们成交了近五万美圆的生意。

2. 开门见山提问法。

所谓开门见山提问法，就是在交易谈判中有不明白的问题或想了解某一问题时，直截了当地向对方提问，而不绕圈子。例如：“你对这种电冰箱有兴趣吗？”

这种问法言简意明，常被推销者所采用。当然，常用并不等于任何场合都能使用。例如当对方对某些问题有所避讳时，就不宜直问。

3. 协商讨论提问法。

所谓协商讨论提问法，是指用商讨的语气向对方发出的提问。比如，“你看咱们就这样定了好不好”？这种问法，语气平和，即使对方没有接受你的意见，交谈的气氛仍能保持融洽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 委婉含蓄提问法。

我们在前面说过，当对方对某些问题有所忌讳时，不宜直问，这个时候委婉含蓄的问法就派上用场了。成功的推销员常采用委婉、曲折的问法，迂回含蓄地提出问题。这就是我们所说的“委婉含蓄提问法。”

5. 澄清证实提问法。

在推销谈判中，一方为了进一步证实上一轮问答中对方答复的意思是否准确，认清对方的态度是否明朗，常常会针对对方的话语进行反馈提问，这就是我们所说的澄清证实提问法。例如：“你刚才说你会尽量满足我们的要求，是这样的吧？”

6. 限制选择提问法。

限制选择提问法，又可称为“二者择一法”。它是一种故意将对方的选择范围限制在两个选择之间的提问方式。

在某国家，有些人喜欢在咖啡中加鸡蛋，因此，咖啡店在卖咖啡时总要问：“加不加鸡蛋？”后来，有专家建议咖啡店把问话改动一下，变为“加一个鸡蛋还是两个？”结果，咖啡店鸡蛋销售大增，利润增大。

这里，前后两句都是二者择一的提问法，但所问的效果却是大不一样。前者的提问，给顾客留下的选择余地大些，而后者舍去了加不加鸡蛋这个大前提，直奔加几个鸡蛋的具体问题，这就进一步缩小了对方的选择范围，从而有利于己方的经营。

无疑，这种提问方法对己方有利，但运用此法时也需慎重，一般应在己方充分掌握主动权的情况下使用，否则可能不但达不到预期的目的，弄不好还会使谈判陷入僵局。



犹太人如是说

用提问可以把握谈话中的优势。为了了解对方更多的情况，我们可以用提问的方式作为我们探路的一个小小的棋子，以便自己做出抉择。只问正确的问题，寻求可量化的信息，才可最终达到满意的谈判效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

掌握摸透对方心理的智慧

一个人内心的想法，可以用文字表达出来，但是更多的是从口头上流露出来的。在谈判时要注意倾听对方的台词，分析他话语中的内涵，如果听话不听音，便不能领会说者所要表达的意思，从而也不能作出正确的判断。

在日常工作和生活中，我们可以发现，有些人擅长察言观色，洞察心理，而有些人对别人的态度变化则显得迟钝。这是由于各人的天资、能力、个性、生活阅历和社会经验等方面都存在着不同的差异，因而对一件事情背后所蕴藏的真相的认识就有所差异。又由于各人的地位、担负的工作及生活习惯不同，从不同的角度去观察问题时，对一件事情认识的深浅也有所不同。由此也可以说明人们的敏感性和洞察力是有一定差别的。

一位成功的犹太推销小姐这样说道："只要你留心观察，对方的一言一行，你会从对手的神态和表情中发现他所流露出的内心变化。"从这位小姐的一席话中，可以看出她观察入微的工作作风，领悟到她成功的奥秘。

因此善听弦外之音是"察言"的关键所在，因为言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质及流露内心情绪。

在犹太人中有一件这样的小事情：如果一位犹太美女对你说"我真喜欢你，你是个大好人"，她是不是看上你了？绝对不是。

那些女人有她们自己的语言。她说这话的意思无非是想让你帮她买一瓶可乐或是替她出去遛遛狗。但是，为什么女人总不直截了当地提出她们的要求呢？这可真算得上是一个古老的问题了。也许女人创造自己的语言是为了在男人与女人的战争中先胜一筹。果真如此的话，那么男人一旦完全破解了她们的语言，她们岂不会引火烧身？

一个女人如果说："今天上班过得太痛苦了，累死我了！"那么你就要好好地思考

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一下她话里所蕴涵的意思了，是“问问我这一天怎么过的，关怀我一下”还是“下班后一定来接我，我有话对你说”？

如果她问：“我穿这件衣服好看吗？”

实际意思可能是：“我是不是胖了？”

这些种种不同的话，都可以让人理解出不同的意思，这也是一种学问。

由此看来，察言是很有学问的技巧。人内心的思想，有时会不知不觉在口头上流露出来，因此，与别人交谈时，只要我们留心，就可以从谈话中探知别人的内心世界。

1. 由话题知心理。

人们常常将情绪从一个话题里不自觉地呈现出来。如果你想要明白对方的性格、气质、想法，最简单的办法就是观察话题与说话者本身的相关状况，然后从里面获取你想要的信息。

中年妇女交谈时，她们的话题多是她们自己，因为她们觉得自己才是她们最大的关心对象。她们有时也谈论丈夫或孩子，那是她们把丈夫或孩子看成了自己的化身，谈论他们也等于在谈论自己。对于这样的中年妇女，你要作为一个倾听者的形象出现，承认她们是贤惠的妻子、伟大的母亲。

在年轻小伙子的世界里，他们最爱谈论的几乎都是车子以及与车子的品牌、行程距离、速度等有关的话题，虽然，他们中的大多数人都暂时买不起车。其实，他们那么热衷于车的话题，无非是在表示自己将来有能力购车，或者是自己对这些懂得很多，这也是一种时髦的话题罢了，无非是显示自己。因此，你要聚精会神地听他们侃车，最好不要摆出讨厌或不耐烦的脸孔，你的耐心就可以满足他们的虚荣心。

2. 措辞的习惯流露出的“秘密”。

一个人的语言会暴露其身份、地位。语言除了社会的、阶层的或地理上的差别外，还有因个人的水平而出现差别的心理性的措辞。人的种种曲折的深层心理会不知不觉地反映在自我表现的手段——措辞上。即使想表现的自我与形象无关，通过分析措辞常常就可以大体上看出这个人的真实形象。在这种意义上，一个人的措辞特点比其说话内容，更能体现他的性格特点。

比如爱使用第一人称单数的人，独立性和自主性强；常用复数的人多见于缺乏个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

性，埋没于集体中，随声附和型的人。

认真分析一下一个人的语言就能窥见其内心深处。例如，人们经常对使用难懂的词或外语的人感到困惑，其实，这种人多是将词语作为掩饰自己内心弱点的盾牌。择业时，充分显示自己的才能是必要的，但若过分矫饰，反而画蛇添足，让别人如坠云雾的效果是最不利的，这种情形往往流露出对自己的智能的自卑意识，将词语作为盾牌，来掩饰自己的自卑感。《围城》中的张先生在方鸿渐面前大肆卖弄自己的洋文，以显示自己博学，实际上只能反映出其知识的贫乏。

3. 说话方式能反映真实想法。

一般说来，一个人的感情或意见，都在说话方式里表现得清清楚楚，只要仔细揣摩，即使是弦外之音也能从说话的帘幕下逐渐透露出来。

（1）说话快慢是看破深层心理的关键。

如果对于某人心怀不满，或者持有敌意态度时，许多人的说话速度都变得迟缓，而且稍有木讷的感觉。如果有愧于心或者说谎时，说话的速度自然就会快起来。

假如说有一个男人每天下班都按时回家，而这一天他下班后却留在办公室与同事打扑克，回到家时，他就马上跟老婆说他加班了，而且还要诅咒现在为什么有这么多的活儿干不完等之类的话。他的说话语调也一定会比平常快，这样，他可以解除内心潜在的不安。

遇到男人这样时，做老婆的一定要慎重，什么事一旦有了开头，就会有下次，不可掉以轻心。

（2）从音调的抑扬顿挫中看破对方心理。

上述的那位“加班”的男人，当他回到家时，他说话的语调不仅快，而且慷慨激昂，好像今天的“加班”的确让他很反感——他是很不愿意“加班”的。

当两个人意见相左时，一个人提高说话的音调，即表示他想压倒对方。

那种心怀企图的人，他说话时就一定会有意地抑扬顿挫，制造一种与众不同的感觉，有一种吸引别人注意力的欲望，自我显示欲隐隐约约地透露出来了。

（3）由听话方式看破对方心理 。

构成谈话的前提包括了两种不同立场的存在者，即说话者与听话者。我们可以根

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

据对方对自己说话后的各种反应，来突破对方的深层心理。

如果一个人很认真地听话，他大致会正襟危坐，视线也一直瞪着对方。反之，他的视线必然会散乱，身体也可能在倾斜或乱动，这是他心情厌烦的表现。

有些人仔细倾听对方的每一句话，等到讲述者快说完时，他也会透露自己的心声。由此看来，这位倾听者完全依靠坚强的耐心再配合一股好奇心，才能最终突破讲话者的秘密。

如果你想套知某人某方面的消息，你就会和他从一个平常的话题切入，然后认真倾听、提问、倾听……一步步达到自己的目的。对方在高兴之余，也忘了提防，相反还会认为你是一个很好的倾听者，善解人意呢。



犹太人如是说

摸透对方的心思，知己知彼，说出符合对方利益要求的条件，同时兼顾自己的利益，对症下药，从而达到双赢，这就是经商的厉害之处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谈判之中也有很大的学问

在社交场合或谈判桌前，许多人随机应变，风度翩翩让你心生羡慕。但是如果揭开这个秘密之后，你就会发现，任何人都不是天才，这其中只不过是有些规律而已。其中关键是做好谈判前的准备工作。在谈判中以行动实现目标为主，以少说而精为辅。

福特总统访问日本的时候，曾随意地向导游小姐询问大政奉还是哪一年？导游小姐一时答不上来，随行的基辛格却立即从旁边插嘴道："1867年。"他怎么能够对一般日本人都不怎么清楚的日本历史这么熟悉？原因非常简单，作为犹太人后裔的基辛格深知事前准备的重要性，所以在访日以前就阅读过大量有关日本的资料，以备不时之需。这种认真严谨的态度对我们当今的生意人不无教益。

犹太人认为，说话是没有硝烟的战争，如果三言两语说得好能赢得人心，即使口若悬河，说不好也会招来杀身之祸。所谓"祸从口出"，就是这个道理。犹太人在说话时特别小心谨慎，不随便乱说不该说的话，并且尽可能地做好大量的准备工作。因而，犹太人在谈判时幽默风趣，从容不迫，应对自如，能随心所欲地控制谈判气氛。

这种充分做好谈判前的准备工作的方式，不仅在商界，而且在外交界也得到了普遍的重视。"巧舌能敌百万兵"表面上看起来很精彩，殊不知其背后倾注了多少心血。我国已故总理周恩来就是外交专家、谈判专家，他在每一次哪怕是很小的谈判，都要事先作大量的准备。这足见事前准备的重要性，万万大意不得。

犹太人非常爱动笔作纪录，只要是他们相中的东西，他们都要记录，这是他们动手的实践运用。

犹太人爱作记录，却并不随身携带笔记本，而是用别的办法，比如买到香烟抽完后，他们会把烟盒里的锡箔纸抽出来，在背面做记录，回家后，再重新整理。

在谈判中，犹太人也是用这种方法做记录。日期、金额、交货期限地点等他们都会记得清晰明白，不会有误。谈判中的这种记录实际上是犹太人生意交易的备忘录。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有时候，由于生产期限太紧，合作一方会故意打马虎眼，对犹太人说：“好像谈判时交货日期定的是某月某日，先生你记的有误吧？”

犹太人根本不吃这一套，锡纸背面有记录。他会毫不客气地跟你说：“不，是你记错了，应该是这一日，我记录得非常清楚和准确。”

对方这时候恐怕只有缴械投降的份了。因为强行要赖，犹太人会告你毁约，要求你赔偿损失。

犹太人做事，不存在含混不清的东西，更不存在错误的记忆。这些当然都得益于博闻强记，多做少说的处世习惯。



犹太人如是说

滔滔不绝、口若悬河并不是谈判的全部，应变以就，立足现实，以异乎寻常的方法反其道而行之，往往会成为商场上的最大赢家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

避实就虚，巧妙避开对方的锋芒

老子说："或曰不争，或曰处下，或曰祸福相生。"也就是说，人们都在为名利而争夺时，老子却教人不争；多数人当了领导高高在上驱使手下人的时候，他却教人以下人自居；多数人遭遇祸事沮丧的时候，他却教人要想到将来幸事福事。老子的这些思想看似消极，但其中包含着非凡的积极意义，运用到谈判中就是让我们知道，在与他人谈判时，不要与其针锋相对，一定要避开对方的锋芒，否则只会自食其果。

凡是喜欢足球的人都知道，在足球场中有抢"第二落点"之说。在一般情况下，"第一落点"是有九成胜算的进攻位置，只要得手，极易进球，但是如果对方球员防守严密，进攻者很多时候就会无功而返；而"第二落点"由于少人跟风，往往会轻易取得战绩。

孙子兵法有云："作战如治水一样，须避开强敌的锋头，就如疏导水流；对弱敌进攻其弱点，就如筑堤堵流。"运用到日常谈判中就是在谈判的时候要懂得避开对手锋芒，另辟蹊径，可以减少与对手的口舌之争，这样，可以使自己更进一步地发展。

犹太人在与他人谈判时，就特别注意交谈时的技巧，善于避开对方的锋芒。比如林达，她总能在做一些重要的事情时显得游刃有余。

有一次，由于天气极度的恶劣，林达的公司没有把另一家公司所急需要的材料及时地送到。那家公司的老总非常生气，因为按时送达材料是林达公司的承诺。这样的失误不仅会给对方造成极大的损失，而且这还是他们两家公司的第一次合作，信誉问题非常重要。

林达已经预测到，第二天在见到对方后，对方肯定会大发脾气。但是，对于新的客户，林达从来都不会让公司失去和对方第二次合作的机会。

去之前，林达为此做了充足的准备。到达那家公司之后，林达毫不慌乱地走进了老总的办公室。果然，对方的老总一见到她，就冲她大发雷霆："对于你们公司的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做法，我感到极度的失望，因此，你们要对你们的行为负责。我无法容忍一个有极高知名度的企业会做出如此让人无法忍受的事情来，我现在没有办法形容我内心的愤怒……”

足有半个多小时，对方的老总把林达骂了个狗血淋头。而林达坐在椅子上，很认真地听着对方无休止的“唠叨”，还不时点着头。

终于，对方感到疲倦了，坐了下来，点了一支烟，看着林达，想听林达说点什么。

“对于这件事，我很抱歉，我们会想办法弥补你们的损失的。”林达看到对方恢复平静后，慢慢地说出了这些话。“今天的天气不错，我能请你喝杯咖啡吗？”林达接着说道。

“当然，这没问题，我也正想喝杯咖啡。”对方的老总一时显得很意外，他没有料到林达会有如此的表现，并且还邀请他去喝咖啡，于是就毫不犹豫地答应了。

林达和对方的老总愉快地度过了一个上午。喝完咖啡后，对方的老总很欣赏地看着林达，说道：“其实，我非常明白贵公司的难处，如果是我们，也是不可能在规定的时间内把材料送到的。对于刚才我的行为，我表示真诚的歉意，希望我们能继续合作，我对你们公司很满意。当然，我对你的行为更加满意。”

从这个例子我们可以看出，林达就是利用她高明的交谈技巧，把对方的不满意全身心地感受下来，站在对方的立场上感受对方，并因此得到对方的肯定和谅解。从而巧妙地避开了对方的锋芒，使得公司免遭大的损失，也得到了一个非常好的合作伙伴，取得了事半功倍的效果。

交谈的技巧问题无论是在工作中，还是在生活中都非常重要。犹太人在交谈方面的卓越技巧值得我们学习。在巧妙地避开对方的锋芒方面，他们总能找到最好的方式。他们会在不经意间把话题转移，把对方的重点转移到别的地方来，当然，这期间他们所做的每一个动作都会是真诚的。犹太人在交谈中还特别注意聆听，在聆听时，他们会专注有礼，并在聆听中作出最正确的判断。在判断中选择避开对方锋芒的最佳时机。

在上面的故事中，我们不难发现，林达给了对方老总足够的发脾气的空间。就是这个空间，让对方老总的锋芒作了最大程度的“释放”，给后来话题的有效转移做了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最好的铺垫。给对方空间，也是犹太人在交谈时常用的技巧，特别是在对方锋芒毕露时。

林达在听对方老总发脾气时，始终在运用她的目光给对方以肯定，在肯定对方的同时也是肯定自己的诚意。目光在犹太人的交谈技巧中也占有重要的一环。

一杯咖啡使公司少受了损失，更重要的是留住了一个重要的客户。所以，当你不能和你所期待的客户很好地沟通时，你面临的选择空间会变得极为有限。这笔生意你不能丢，可是如果做这笔生意赔了钱，你一样负担不起。



犹太人如是说

对峙会使生意泡汤，可是妥协会吞食掉你的利润。打破僵局的最好办法是，避开对方的锋芒，引导你的客户走一条双赢的道路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出于弱势一方的谈判对策

犹太人在他们受欺压的历史中，虽然永远处于谈判劣势，但却拥有最高明的谈判术。因为只有弱者才会重视拥有巧妙的谈判术，强者是比较轻视谈判艺术的，他们可以用强权来排除一切阻碍。当然随着社会的发展，不讲谈判艺术的人越来越没有用武之地了。谈判艺术越来越重要了，特别是处于弱势的一方。下面就给弱势一方提供一些谈判方案。

当你处于弱势时，首先应该克服的就是恐惧和惊慌，应该意识到，不管对手有多么强大，只要他坐到了谈判桌上，就说明在某一方面他是需要你的，既然他需要你，他也不希望谈判破裂，一旦失去你的合作，他自然也会遭受一定程度的损失。所以当我们处在弱势时，重要的是战胜自我，不畏怯、不害怕。只要有胜利的信心就有胜利的希望。

谈判的原则一般是自愿平等、互利互惠，否则的话双方都不会自愿坐在谈判桌上，尤其是商业谈判。只有既考虑到自己的利益，又考虑到对方的利益，双方才能合作成功，否则谁愿意白白为你效劳？假如基辛格与周恩来都强硬地坚持各自的观点，恐怕很难恢复中美关系。正因为双方找到了共同利益，各自放弃了成见，才终于使谈判成功。世界上没有免费的午餐，谁愿意让别人白白占了便宜。即使亲朋好友有时向你借钱，你也会犹豫不决，更何况是素无交道的陌生人，岂能轻易妥协？问题是，双方都不肯让步，又怎能达成协议呢？

有些人贪心不足，在谈判时寸步不让，不给对方丝毫好处，最后将对方吓跑了，落个竹篮打水一场空。因此，虽然我们在谈判中要最大限度地争取自己的利益，但绝不可以将所有好处占尽，否则物极必反，对方一旦没有多大利益就会逃之夭夭。所以，务必记住，谈判没有百分之百的胜利，一定要给对方一点好处。

实际商战中，谈判不可能每次都成功。有些谈判虽经双方共同努力，但终因差距

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过大而失败。对于不可避免的失败，应该提前预备好对策，免得到时候慌手慌脚，不知所措。

历史上有名的罗斯柴尔德家族与希特勒纳粹的谈判，就很好地体现了犹太商人的这一谈判技巧。希特勒侵占奥地利后，绑架了路易·罗斯柴尔德男爵，威胁其家人要以该家族拥有的维克威兹公司作为赎人条件，但遭拒绝，同时提出了二百万英镑的转让条件。因为罗斯柴尔德家族早已把该公司股权转至英国公司名下，而当时德国尚未对英国宣战，不敢轻易没收英国公司财产，所以希特勒的如意算盘变成了竹篮打水。

对谈判一般要有一个最坏的打算，内容可列得详细些，把可能出现的情况都计划进去，把对策研究好。出现一种坏情况就有一种对策，以避免乱了阵脚。如果阵脚大乱就会被悉数全歼。

另外，要大胆地正视失败。有时候，能正视失败的人说话会有恃无恐。有恃无恐的态度往往能震慑对方，造成有利于己方的局面；即使谈判失败，也要设法把自己的损失降到最低限度。

所以，预测失败的可能情形，并拟订好对策，也是高明的谈判术之一。因为事后反观，往往可以看出中止谈判反而是一件好事。

那么，能在未蒙受损失之前及时抽身，更是高明的谈判术之一。勉强谈成而事后无法履行合约，远远不如当初就谈失败的好。最值得注意的是，谈判失败，要保持人格高尚。俗语说得好，买卖不成仁义在。保留高尚的人格，谈判虽失败了，却有可能赢来以后的生意合作。



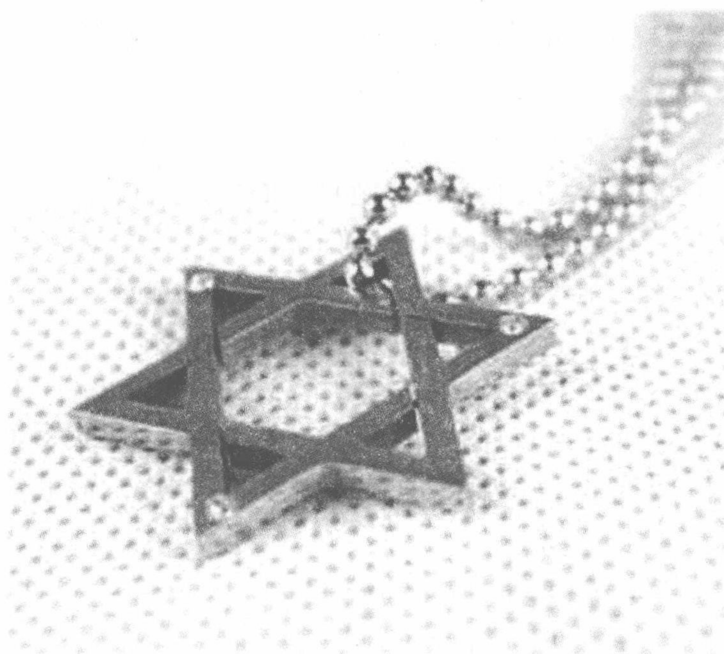
犹太人如是说

作为弱势的一方，谈判中更应注意技巧的运用，但绝对不能丧失自己的立场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

钱生钱真爽——向犹太人学习“理财”技巧



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让资金流动起来，有钱不置半年闲

犹太人不赞成在银行存款，认为钱应该活用，要让钱运转起来。他们一致认为，银行存款和现金相比，现金当然是最可靠，既不获利也不亏损。聪明的犹太人当然是在二者择一的条件下择其后者。因为对于犹太人，“不减少”正是“不亏损”的最起码的做法。只想借助银行来求得利息，怎能获得利润呢？犹太人的一个故事还是说明这个道理。

一个财主有一天将他的财产托付给三位仆人保管与运用。他把钱分成8份，给了第一位仆人5份，第二位仆人2份，第三位仆人1份。犹太财主告诉他们，要好好珍惜并妥善管理自己的财富，等到1年后再看他们是如何处理钱财的。

第一位仆人拿到这笔钱后进行了各种投资；第二位仆人则买下原料，制造商品出售；第三位仆人为了安全起见，将他的钱埋在树下。1年后，财主召回三位仆人检查成果。第一位及第二位仆人所管理的财富皆增加了1倍，财主甚感欣慰。唯有第三位仆人的财产丝毫没有增加，他向主人解释说：“唯恐运用失当而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动奉还。”

犹太财主听了大怒，并说道：“你这愚蠢的仆人，竟不好好利用你的财富。”

犹太人的观念里面，就是“有钱不置半年闲”，与其把钱放在银行里面睡觉，靠利息来补贴生活费，养成一种依赖性而失去了冒险奋斗的精神，不如活用这些钱，将其拿出来投资更具利益的项目。

这也是这个故事告诉我们的道理：要想捕捉金钱，收获财富，使钱生钱，就得学会让死钱变活钱。因此千万不可把钱闲置起来，当做古董一样收藏，而要让死钱变活钱，就得学会用积蓄去投资，使钱像羊群一样，不断地繁殖和增多。

在犹太人眼里，衡量一个人是否具有经商智慧，关键看其能否靠不断滚动周转的有限资金把营业额做大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人普利策出生于匈牙利，17岁时到美国谋生。开始时，他在美国军队服役，退伍后开始探索创业路子。经过反复观察和考虑后，他决定从报业着手。

为了搞到资本，他靠自己打工积累的资金赚钱。为了从实践中摸索经验，他到圣路易斯的一家报社，向该老板求得了一份记者工作。

通过几年的打工，普利策对报社的运营情况了如指掌，自己也有些积蓄。于是他就把手中的“死钱”变成“活钱”买下了一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸——《圣路易斯邮报快讯报》。

普利策自办报纸后，资本严重不足，但他很快就渡过了难关。19世纪末，美国经济开始迅速发展，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主的报纸，加强广告业务，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸。他的报纸发行量越多广告也越多，他的资金进入良性循环。即使在最初几年，他的报馆每年的利润也超过15万美圆。没过几年，他成为美国报业的巨头。

普利策最初分文没有，靠打工挣点钱，然后就节衣缩食省下极有限的钱，一刻不闲置地滚动起来，使其发挥最大作用，因而说普利策是一位做无本生意而成功的典范。这就是犹太人“有钱不置半年闲”的体现，是成功经商的诀窍。

商业是不断增值的过程，所以要让钱不停地滚动起来，犹太人的经营原则是：没有的时候就借，等你有钱了就可以还了，不敢借钱是永远不会发财的。而攒钱只会让人变得越来越贫穷，因为连他的思维也贫穷了；赚钱会让人富有起来，因为这是一个富人的思维。



犹太人如是说

要让钱一直处于流动状态，钱生钱，钱赚钱，像滚雪球一样越滚越大，这才算充分地利用了钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

存款求财是最划不来的理财行为

犹太人中流传着这样一个小故事。

有一位犹太人，病重临死之际，把所有的亲戚朋友都叫到了床前，对他们嘱托后事，说道："请把我的财产全部换成现金，用这些钱去买一张最高档的毛毯和床，然后把余下的钱放在我的枕头底下。等我死了，再把这些钱放进我的坟墓，我要带着这些钱到那个世界去。"

亲友们听从他的安排，买来了毛毯和床。这位富翁躺在豪华的床上，盖着柔和的毛毯，凝视着枕边的金钱、安详地闭上了双眼。

遵照他的遗嘱，富翁留下的那一笔现金和他的遗体一起被放进了棺材。

这时，他的一位朋友赶来与他做最后的告别。这位朋友一听说死者的财产都换成了现金并按照其遗嘱放入了棺材之事后，便立即从自己衣服口袋里掏出支票本，飞快地签上金额，撕下支票，放入棺材，同时，从棺材中取出所有现金，并轻轻地拍拍死者的肩膀，说道："支票金额与现金相同，你会满意的。"

这则故事对犹太人的刻画明显地漫画化了，但也不能说十分刻薄。因为被讽刺者可能只感觉到略略有些酸涩，而酸涩感绝对是每幅成功的漫画必须具有的起码的效应。

犹太人在商场上，贯彻彻底的"现金主义"。犹太人认为唯有现金才能保障他们的生活及生命，才可以对付意想不到的天灾人祸。

钱存到银行应当更保险些，为什么犹太人偏偏认准现金？这有历史原因。

历史上，犹太民族是个备受驱逐和掠夺的民族，他们随时都有可能被杀、被砍、被没收财产。在这样的生存环境下，银行对他们而言，根本无"保险"可言。他们找到的最安全的办法就是紧紧握住现金，人可以被驱赶，但钱尽量要一同带走。

犹太人之所以不相信银行存款，还有另外几个理由：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

银行存款，确实可以获得利息，但物价在存款生息期间不断上涨，随之，货币价值下降，这将使银行存款大大贬值。

更为重要的是，犹太人认为，存到银行的钱是死钱，不论怎样庞大的财产，相传几代以后，都会变成零。

另外，犹太人计算过，如果存巨款到银行，存款本人死亡时，则必须向国家缴纳一笔遗产继承税，而这笔继承税往往高于存款利息，所以存款取息是最不划算的事。

基于此，犹太商人的口头语常是：“那个人今天究竟带了多少现款？”“今天那个公司，换成现款，究竟值多少？”

在今天，国际商人更多地利用支票、账户而非用现金来做生意，犹太人也已走出了自己的民族传统。但是他们仍然认为“存款求利划不来”。

不过，这已获得了新的含义，它就是尽量不要存钱，而要让钱一直处于流动状态，钱生钱，钱赚钱，像滚雪球一样越滚越大，这才算充分地利用了钱。



犹太人如是说

储蓄存款的确不是一种理想的投资理财方式。尤其是当储蓄变成嗜好，而忘记了在达到一定数目时，可以提出来活用这笔钱，使其能赚到比银行利息更多的钱。而且一旦银行存款达到相当数额时，心理上便产生了靠利息来补贴生活费的想法，对其产生依赖性而失去了冒险奋斗精神，这是最可悲的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善于节俭，不乱挥霍钱财

作为商人，对物品斤斤两两计较、对金钱分分毫毫核算是职业本能的反映。作为商人，如不精打细算，不爱惜钱财，怎能获得经营的利润呢？由于他们的背景和所处的职业地位，犹太人对钱非常爱惜，从不愿意浪费。

确实，对钱必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边。你越尊重它，珍惜它，它越会心甘情愿地跑进你的口袋。因此在实际生活中，除了要会懂得赚钱，还要想办法珍惜已有的钱财。用现代的流行语言说，要“开源节流”。

犹太人这些金钱观念是很有哲理的，是犹太人经营致富的一大秘诀。犹太人爱惜钱财的原理与勤俭相仿，他们既千方百计努力赚钱、挣钱，同时也想尽各种办法节省不必要的开支，这样才能使其生意获得更多的盈利。

犹太人很会算账，他们计算过，如果有人每天储蓄1美圆，依照世界利率计算的话，88年后可以得到100万美圆。如果说88年时间太长，人生难待，但每日储蓄2美圆，坚持10年或20年，也很容易就达到100万美圆。这种有耐性的积蓄，很快就会得到利用，由此便会得到许多赚钱的机会，将你积蓄的钱发挥作用。世界上大多数富豪都十分注重节俭。

美国克德石油公司老板波尔·克德就是一位节俭出名的大富豪。有一天他去参观狗展，在购票处看到一块牌子写道：“5时以后入场半价收费。”克德一看表是4时40分，于是在入口处等了20分钟后，才购得半价票入场，节省下0.25美圆。要知道，克德每年收支超亿美圆，而节省0. 25美圆则完全是受他节俭习惯和精神所支配，这也是他成为富豪的原因之一。犹太人经商致富的最大秘诀，看来不单单是会做生意，还因为他们善于节俭，不乱挥霍钱财。

正当赚钱，是吃苦耐劳、不懈努力、不受诱惑和得到回报的表现；而合理使用，则是精明能干、富有远见和自我克制的体现。金钱可以代表许多有很大价值的东西，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仅是食物、衣服和感官的满足，而且是个人的自尊和独立。

在这个世界上，努力去获得一个较为牢固的地位，这其中包含了人的尊严，它使得一个人更为强壮，生活得更为美好。从长远来说，它赋予了他更大的行动自由，能使他有更多的力量为将来而努力。为了获得独立，生活简朴是必不可少的条件。节俭既不需要超人的勇气，也不需要卓越的美德，而只需要一般的力量和普通人的能力。实际上，节俭只不过是秩序原则在家庭事务管理中的运用：它意味着统筹安排、合乎规则、精打细算和避免浪费，耶稣也表达了这种节俭原则，他要求“把剩下的零碎收拾起来，免得有糟蹋的。”

节俭也意味着将来的利益能够得到保障，因此人要有抵御眼前诱惑的能力，这也是人超越于动物本能的高贵之处。节俭完全不同于吝啬，因为正是由于节俭才使一个人能够时时表现得慷慨大方。人也不能把金钱作为崇拜的偶像，而只能把它当做一个有用之物。正如迪安·斯威夫特所说的：“我们脑子里必须有金钱概念，但是，不能一心想的都是金钱。”我们可以称节俭为精明的女儿，克制的姊妹和自由的母亲。显而易见，适度节俭是自助的最好展现。

每个人都应该量入为出，按照自己的收入过日子。要做到这一点，最重要的是诚实。因为，如果一个人不是诚实地按照他自己的收入过日子，那么他必定是虚伪地按照他人的收入过日子。如果一个人对自己的消费缺乏长远考虑，只顾眼前的享乐，那么等到他发现钱的真正用途时，就已经太迟了。

培根有句名言：“与其去赚些小钱，不如去存些小钱。”许多人不屑一顾随手扔掉的零钱和其他一些不当回事的支出，往往是人生中财富和独立人格的基础。这些浪费者往往是属于这个世界中权利受到分割的阶层，其实，他们最大的敌人是他们自己。如果一个人自己跟自己过不去，自己不能成为自己的朋友，他还怎么能指望别人成为自己的朋友呢？

一个生活节制适度的人，他的口袋里才会有钱去帮助别人；而一个铺张浪费、缺乏远见和挥霍一空的人，是不会有机会去帮助别人的。当然，节俭绝不是做一个一毛不拔的铁公鸡，否则就是一个可怜的守财奴。在生活和交往中心胸狭窄、斤斤计较，只会导致失败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有句谚语，叫做“只有一分钱的胸怀，绝不可能得到二分钱的收获”。日常生活中的无数事例都说明，人生的辉煌成就源于慷慨大方和诚实守信的生活准则。



犹太人如是说

节省不必要的开支，会让你获得更多的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人理财的十大原则

“吃不穷，穿不穷，不会算计一辈子穷。”这是犹太人的一句谚语。当然，这里的“算计”指的是用钱计划，一种理财的观念。不管是有钱还是没钱，人活在现实的社会里，都应该有一个对实际有用的经济计划。

犹太人认为，虽然金钱散落于世，但是我们必须要学会用它。美国财政预算专家爱尔茜·史塔普里顿夫人说过：“让很多人感到烦恼的并不是他们手中没有钱，而是他们不知道如何支配这些钱！”

据调查显示，人们很多的烦恼都来自于金钱。

当你支配这些金钱时，你就等于是为自己经营事业。你如何处理这些金钱，就显得尤为重要了。这就要求你成为一个好的账房先生！

卡内基早前之所以能在贫苦中生存下来，就是因为他懂得合理分配钱财。

他说：“我也有过我的财政困难，我曾在密苏里的玉米田和谷仓做过每天10小时的劳动工作。我辛勤地工作，直至腰酸背痛。

“我当时所做的那些苦工，并不是1小时1美圆的工资，也不是5毛钱，也不是10分钱。

“我那时所拿的是每小时5分钱，每天工作10小时。我知道20年一直住在一间没有浴室、没有自来水的房子里是什么滋味；我知道睡在一间零下15℃的卧室中是什么滋味；我知道徒步数里远，为节省一毛钱，以至于鞋底穿洞、裤子打补丁是什么滋味；我也尝试过在餐厅里点最便宜的菜，以及把裤子压在床垫下的滋味，因为我没钱将它们交给洗衣店。

“然而，在那段时间里，我设法从收入中省下钱，因为如果我不那样做，心里就不安。”

现在流行超前消费，有些年轻人不管自己的经济状况如何，就贷款买房、买车，以致使自己的经济状况一下子陷入困境，平静安宁的生活被打乱，烦恼接踵而来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么如何安排好自己的生活，如何管理好自己的钱财，这其中就有学问了。犹太人就是这方面的高手。

犹太商人管理金钱的原则是什么呢？犹太商人怎样展开预算和计划呢？有以下十条规则：

1. 把事实记在纸上。

五十年前亚诺·班尼特到伦敦，立志成为一名小说家，当时他生活压力很大。所以他把每一便士的用途都写在纸上。他并不是想知道他的钱怎么花掉的。他十分欣赏这个方法，甚至当他成为举世闻名的作家、富翁，拥有私人游艇后，这个习惯还保持着。

约翰·洛克菲勒也有这种记账的习惯。他每天晚上祷告之前，总要把每便士的钱花到哪儿去了弄个一清二楚，然后才上床睡觉。你我也一样，最好去弄个本子来，开始记录自己的花销。记录一辈子？不，不需要。预算专家建议我们，至少在最初的一个月要把我们所花的每一分钱做准确的记录——如果可能的话，可做三个月的记录。这只是提供我们一个正确的记录，让我们知道钱花到哪儿去了，然后可依此做一预算。哦，你知道你的钱花到哪儿去了？嗯，也许如此；但就算你真知道，一千人当中，只能找到一个像你这样的人。史塔普里顿夫人告诉我，通常当人们花费几小时的时间把事实和数字忠实地记录在纸上后，他们会大叫：“我的钱就是这样花掉了？”他们真是不敢相信。你是否也这样？可能。

2. 拟出一个真正适合你的预算。

史塔普里顿夫人说，假设有两个家庭比邻而居，住同样的房子，同样的郊区，家里的人口数量一样，收入也一样，然而，他们的预算需要却会截然不同。为什么？因为人们性格是各不相同的。她说，预算必须按照各人需要来拟定。预算的意义，并不是要把所有的乐趣从生活中抹杀。真正的意义在于给我们物质安全和免于忧虑。依据预算来生活的人，比较快乐。但你应该怎么进行呢？如果你没有这方面的知识、能力，你可以先把所有的开支列出一张表来，然后找专业人士寻求帮助。他们将会和你讨论你的财务问题，并帮你拟定一项预算。

3. 学习如何聪明地花钱。

这个意思是，学习如何使你的金钱得到最高价值。所有大公司都设有专门的采购

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人员，他们什么事也不做，只要设法替公司买到价格最合理的东西。身为你个人产业的男、女主人，你何不也这样做?

4. 不要因你的收入增加而头痛。

史塔普里顿夫人说，她最怕的就是被请去为年薪五万美圆的家庭拟定预算。别人问她为什么。“因为，”她说，“每年收入5万美圆，似乎是大多数美国家庭的目标。他们可能经过多年的艰苦奋斗才达到这一标准——然而，当他们的收入达到每年5万美圆时，他们认为已经‘成功’了。他们就开始大把地花钱。在郊区买栋房子——‘只不过和租房子花一样多的钱而已’。买部车子，许多新家具，以及许多新衣服——等你发觉时，他们已进入赤字阶段了。他们实际上比以前更快乐——因为他们把增加的收入花得太凶了。”这是很自然的。我们都希望获得更高的生活享受。但从长远方面来看，到底哪一种方式会带给我们更多的幸福——强迫自己在预算之内生活，还是让催账单塞满你的信箱，以及债主猛敲你的大门?

5. 投保医药、火灾，以及紧急开销的保险。

对于各种意外、不幸，及可预料的紧急事件，都有小额的保险可供投保。这并不是建议你从澡盆里滑倒到感染上德国麻疹的每件事皆投上保险，但要郑重建议你不妨为自己投保一些主要的意外险，否则，万一出事不但花钱，也很令人烦恼。而这些保险的费用都很便宜。举个例子，有位妇人去年在医院里待了十天，出院之后，收到账单——只有八美圆。怎么回事?她有医药保险。

6. 如果你投保人寿是为了在你死后能照顾家人，那么决不可让保险公司一次性将大批现钞付给你的受益人。

“拥有许多新钞票的新寡妇”将会如何?马利翁·艾伯利夫人可以来解答这一问题。她是纽约市人寿保险研究所妇女组主任。她在全美国各地的妇女俱乐部演讲，指出不让寡妇领取人寿保险金，而改为领取终生收入的好处。她提及一位收到二万美圆人寿保险现金的寡妇，她将钱借给儿子开创汽车零件事业。可是儿子的事业失败了，她现在穷困潦倒，三餐不继。她提到另外一位寡妇，被一位油腔滑调的房地产经纪人所诱，把她的大部分人寿保险金拿来购买一些“保证在一年之内增值一倍”的空地。三年之后，她把土地卖掉，却只拿回最初投资的十分之一。她又提到另外一位寡

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

妇，在领取了一万五千美圆人寿保险金的十二个月以后，就必须向儿童福利协会申请补助款抚养她的儿子。

像这样的悲剧，数以千计，不胜枚举。"二万五千美圆在妇女手中，平均不到七年就全部花光。"这是《纽约时报》经济编辑施维业·波特在《妇女家庭》月刊上所发表的文章中提出来的。多年以前，《星期六晚邮》在其社论中说："众人皆知，由于妇女多半未受商业训练，又无银行替她拿主意，因此她很可能在第一个狡猾的掮客向她进行游说之后，就贸然把她丈夫的人寿保险金拿去购买不稳定的股票。

任何一位律师或银行家都可举出许多这类例子：节俭的丈夫多年省吃俭用存的终生存款，只因为他的寡妇或孤儿相信某位靠骗取女人为生的骗子，而将之全部花光。如果你想在死后保障妻子儿女的生活，何不向J·P·摩根学习？他是当代最伟大的金融专家之一。他把遗产分赠给十六位受益人，其中十二位都是妇人。他留给这些妇女的是现金吗？不。他留给她们的是有价证券，使这些妇女每月都可得到固定收入。

7. 教导子女养成对金钱负责的态度。

在《你的生活》杂志上有一篇文章，作者史蒂拉·威斯顿·吐特叙述她如何教导她的小女儿养成对金钱的责任感。她从银行里取得一本特别储金簿，交给她九岁大的女儿。每当小女儿得到一周的零用钱时，就将零用钱"存进"那本储金簿中，母亲则自任银行。然后在那个礼拜之中，每当她需使用一角钱或一分钱时，就从账簿中"提出"，把余款结存详细记录下来。这个小女孩不仅从中得到很多的乐趣，而且还拥有了一份如何处理金钱的责任感。

8. 如果你是家庭主妇，也许可在家中赚一点外快。

如果你在聪明地拟好开支预算之后，仍然发现无法弥补开支，那么你可以选择下述两件事之一：你可以咒骂、发愁、担心、抱怨，或者你可以想法赚一点额外的钱。怎么做呢？想赚钱，只需找人们最需要而目前供应不足的东西。

家住纽约杰克森山庄的娜莉·史皮尔夫人，就是这么做的。在1932年，她自己一个人住在一栋有三个房间的公寓里，她的丈夫已去世，两个儿子都已结婚。有一天，她到一家餐馆的柜台前买冰淇淋，发现柜台也兼卖水果饼，但那些水果饼看起来实在令人不敢恭维。她问掌柜的愿不愿向她买一些真正的家制水果饼。结果掌柜的订了两

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

块水果饼。

“虽然我自己也是个好厨师，”史皮尔夫人讲述她的故事说，“但以前我们住在乔治亚州时，一直请有女佣，我亲手烘制饼干的次数大概只有十多次而已。在那位掌柜的向我预订两块水果饼之后，我向一位邻居请教了做苹果饼的方法。结果，那家餐厅的顾客对我最初的两块水果饼——一块苹果饼，一块柠檬饼赞不绝口。餐厅第二天就预订了五块，接着，其他餐馆也陆续来向我订货。在两年之内，我已经成为每年必须烘制五千块饼的家庭主妇。我是单独一人在我自己的小厨房内完成全部工作的，我一年收入已高达一万美圆，除了一些制饼的材料之外，我一毛钱也没多花。”

由于史皮尔夫人家制烤饼的需求量愈来愈大，她不得不搬出厨房租下一间店铺，雇了两个女孩子帮忙，做水果饼、蛋糕、卷饼。在第二次世界大战期间，人们常常会排队一个多小时等着买她的家制食品。“我一生中从未如此快乐过，”史皮尔夫人说，“我一天在店里工作十二至十四小时，但我从不觉得厌倦，因为对我来说，那根本不算是工作，那是生活中的奇异经验。我只是尽我的能力来使人们更加快乐，我太过忙碌，无暇忧愁或寂寞。我的工作为我弥补了自我母亲及丈夫逝世后所留下来的家庭空白。”

有一位犹太商人请教史皮尔夫人，其他烹调技术高明的家庭主妇，是否也可以余暇时以同样的方式，在一个一万人以上的小城市里赚钱，她回答说：“可以，她们当然可以这样做。”

看看你的四周，你将会发现许多尚未达到饱和的行业。例如，如果你自己是一名很优秀的厨师，你也许可开设烹饪班，就在你自己的厨房内教导一些年轻小姐，这也是赚钱之道。说不定上门求教的学生会络绎不绝。有许多书籍教导你如何利用余暇时间赚钱，你可到公立图书馆借阅。不管男人、女人，皆有许多工作机会。但我必须提出一句警告：除非你天生有推销的才能，否则不要尝试去挨家挨户推销。大部分人都痛恨这份工作，终告失败。

9. 不要赌博。

对于那些想从赌赛马或玩吃角子机器上赢钱的人，犹太商人总是觉得很惊诧。犹太商人认识一个拥有多架这种“单手土匪”机器并依靠它们为生的人，他对于那些天真得妄想打败这些早已设计好来骗他们钱的机器的傻瓜，除了轻视之外，别无同情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10. 如果我们无法改善自己的经济情况，不要苛求自己。

犹太商人如果不可能改善自己的经济情况，他可以主动改进心理态度。记住，别人也因为财务问题而经常烦恼。他可能因为比琼斯家经济状况差而烦恼；但琼斯家也可能因为自家没有李兹家的经济状况好而烦恼；而李兹家又因为与范德无法攀比而懊恼。

美国历史上最著名的人物照样也有钱财的烦恼。林肯和华盛顿只有借贷，才能前往首都就任总统。要是犹太商人不能够得到自己想要的东西，最好不要让忧虑和悔恨来打扰他的生活。古希腊哲学家艾皮科蒂塔认为，哲学的精华就是："一个人生活上的快乐，应该来自尽可能减少对外来事物的依赖。"罗马政治家及哲学家塞尼加也认为："如果你一直不满于现状，那么即使你可以支配整个世界，也会觉得委屈。"



犹太人如是说

人们百分之七十的烦恼都来自于金钱。当你牵涉到金钱时，你就等于是为自己经营事业。而你的金钱如何处理，也确实是你的事，与别人毫不相干。这就要求你成为一个好账房先生！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投资是最高明的理财手段

很多人都抱怨自己的收入低，认为自己没有变成富翁的希望。这实在是一种可悲的观点，一个人一旦存在这种想法，即使收入再多，也永远不可能成为富翁。因为他们根本没把小钱放在眼里，也不懂得水滴石穿的道理。

现实生活中有这样一种现象：越有钱的人越抠门，而穷人常会穷大方。可是我们应该想到，如果那个有钱的人没有吝啬的精神，也就不可能成为富翁了。用得过且过之心来对付自己的财富，是个人理财过程中最普遍的障碍，也是导致有的人面临退休时，经济仍无法自立的主要原因。这些人总认为随着年纪的增长，财富也会逐渐增长终于警觉到理财的重要性时，才开始想理财，但为时已晚。

很多年轻人总认为理财是中年人的事，或有钱人的事，等到了老年再理财也不迟。在此要再次提醒读者，理财致富与金钱的多寡关联性很小，与时间长短之关联性却相当大。一些人到了中年面临退休，手中有点闲钱，才想到要为自己退休后的经济来源作准备开始理财，殊不知此时为时已晚。原因是，时间不够长，无法让小钱变大钱，因为理财至少需要二三十年以上的时间，十年的时间仍无法使小钱变大钱。可见理财只经过十年的时间是不够的，非得有更长的时间，才有显著的效果。其中，投资是理财中最高明的手段。并且，要投资就要投资在高报酬率的地方。投资也需要时间才能产生作用，因此我们应该知道，除了充实投资知识与技能外，更重要的就是及时的理财行动。理财活动应越早开始越好，并培养持之以恒、长期等待的耐心。

今天导致我们理财失败的原因，是不知如何运用资金，才能达到以钱赚钱、投资致富的目标。这是我们教育上的缺失，我们的学校教育花大量的时间教给学生谋生技能，以便将来能够赚钱，但是从不教导学生在赚钱之后如何管钱。大学生练习理财的途径——投资股票，往往被校方视为投机、贪婪之道。

不要再以未来价格走势不明确为借口，而延后你的理财计划，又有谁能事前知道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房地产与股票何时开始上涨呢？每次价格巨幅上涨，人们事后总是悔不当初。价格开始起涨前，没有任何征兆，也没有人会敲锣打鼓来通知你。对于这种短期无法预测，长期具有高预期报酬率的投资，最安全的投资策略是：先投资，再等待机会，而不是等待机会再投资。

人人都说投资理财不容易，必须懂得掌握时机，还要具备一定的财务知识，总之，要万事俱备才能开始投资理财，这样的理财才能成功。事实上也不尽然，其实，许多普通人都能够靠理财致富，可见投资理财并不完全取决于你的学问、智慧、技术、预测能力等。归根结底是看你能不能来做投资理财该做的事。做对的人不一定很有学问，做对的人也不一定懂得技术，他可能很平凡，却能致富，这就是投资理财的特色。一个人只要做得对，他可以利用投资而成为富人。因此，投资理财不需要天才，不需要什么专门知识，只要肯运用常识，并能身体力行，必有所成。因此投资人根本不需要依赖专家，只要拥有正确的理财观，你可能比专家赚得更多。

投资理财没什么技巧，最重要的是观念，观念正确就会赢。每一个理财致富的人，只不过是养成一般人不喜欢，且无法做到的习惯而已。你是否知道理财可以创造财富并且可以致富？如果你知道，你是否真的去尝试过？但从另一个角度来看，其实投资理财是一件相当困难的事。它之所以困难，倒不是由于需要高深的学问，而是投资人必须经常做一些与自己的习惯背道而驰的事。这对大多数的人来说，并非易事。

卡内基在创业中，经过不断扩张、吞并建立起了属于自己的钢铁王国。当别人问他，创业的秘诀是什么时，他毫不犹豫地说：“那就是不断地实现自我价值，追逐生意上利润的多少则是次要的。”这种价值的取向对管理者来说十分重要。盈亏的涨落对于股市行情的报道评价是必要的，但对于某个项目来说并非至关重要。尤其对私人公司来说，更是如此。钱多并不能真正说明什么。著名的美国通用汽车制造公司的高级专家赫特曾说过这样一段耐人寻味的话：“在私人公司里，追求利润并不是主要目的，重要的是把手中的钱如何用活。”

多数人认为钱存在银行里能赚取利息，能享受到复利，这样就算是对金钱有了妥善的安排，已经尽到理财的责任。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有理财，因此，钱存在银行等于是没有理财。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每一个人最后能拥有多少财富，难以事先预测，唯一能确定的是，将钱存在银行而想致富，难如登天，试问：“你听说过有单靠银行存款而致富的人吗？”将所有积蓄都存在银行的人，到了年老时不但无法致富，常常连财务自主的水平都无法达到，这种例子时有所闻。选择以银行存款作为理财方式的人，其着眼点不外乎是为了安全，但是读者必须了解：“钱存在银行短期是最安全，但长期却是最危险的理财方式。”

贫穷人家认为富人之所以致富，是因为富人运气好或者从事不正当或违法的行业。而正确的看法应当是将富人致富的原因，归于富人较我们努力或者较我们克勤克俭。但这些人怎么也想不到，真正造成他们财富不济的，是他们的理财习惯。穷人与富人的理财方式肯定不同，富人的财产以房地产、股票的方式存放，穷人的财产以储蓄为存放形式。

在犹太商人看来，投资人想跻身于理财致富之林，要能在思考模式上摆脱传统思考。

有一个成年人不知怎么骑脚踏车，他看到一个小孩骑，就羡慕且抱怨地说：“小孩子身手敏捷才会骑车”，没想到小孩子反驳道：“不一定要身手敏捷才会骑车”，于是小孩子便教会了成年人骑车。当成年人愉快地与这小孩道别后，又习惯性地推着车走路回家，这就传统习惯的力量，这位成年人摆脱不了。



犹太人如是说

面对未来财务主导的时代，缺乏以钱赚钱的正确理财知识，不但会侵蚀人们致富的梦想，而且对企业的财务运作及国家的经济繁荣也有损害。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

充分发挥每一块钱的功效

在犹太人的用钱观念中，都普遍坚持钱不能随便用，一定要把钱用到最需要的地方。犹太人之所以坚持这种观念，是因为他们懂得支出和欲望的关系。提到这个问题，看来有一点深奥，先看下面一段文字，你可能就会明白——会用钱的人是一个能控制自己欲望的人。

犹太人认为，不要把支出和各种欲望混为一谈。每个人的家庭都有不同的欲望，可是这些欲望是其收入所不能满足的，因此，切不可把自己的收入花在不能满足的欲望上面，因为许多欲望是永远不能满足的。

人常为不能满足的欲望所愁苦。别以为亿万富翁有那么多的金钱，一定可以满足每个欲望，这种想法是不正确的。因为作为亿万富翁，他的时间有限，精力有限，能到达的路程有限，能吃进胃里的食物有限，而且享乐的范围也有限。

犹太人认为欲望好像野草，农田里只要留有空地它就会生根滋长，繁殖下去。欲望就是如此，只要你心里留有欲望，它也会生根繁殖。欲望是无穷无尽的，但是你能满足的却微乎其微。人们只要仔细研究现在的生活习惯，就会发现原来认为是必要的支出，经过明智思考之后便会觉得可以把支出减少，甚至会觉得可以把它取消。我们可以把这句话当做格言：花一块钱，就要发挥一块钱100%的功效。

在企业经营或是家庭开支上，犹太人注重做预算，并且根据预算的90%支出、10%储蓄的原则，慎重使用支出费用及购买必需物品，把不必要的东西全部删除，因为它是无穷欲望的一部分，不可容纳和反悔。他们牢记不要动用储蓄的10%收入，因为那是致富的本源。

世界上流行这样的说法：“犹太人是吝啬鬼。”此说法有一定依据，但也是一种误解。因为犹太人中有很多是经商的，而且是经商高手。作为商人，对物品斤斤两两计较和对金钱分分毫毫核算是其职业本能的反应。商人如不精打细算，不爱惜钱财，怎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能获得经营的利润呢?

犹太人的社会背景和所处的职业地位，使他们形成了如下的金钱观念:

1. 赚钱不难，用钱不易;

2. 金钱可能是不慈悲的主人，同时也是能干的用人;

3. 金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败;

4. 并不一定贫穷人什么都对，富有人什么都不对;

5. 金钱对人所做的和衣服对人所做的相同;

6. 赞美富有的人并不是赞美人，是赞美钱。

这些犹太人格言反映出犹太人对金钱的观念。说到底，犹太人把金钱视为工具。因此，他们不管别人怎么评论与误解，两耳不闻是非事，一心埋头把钱赚。

确实，对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，你越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。用现代的流行语说就是要“开源节流”。犹太人这些金钱观念是很有哲理的，这是犹太人经营致富的一个奥秘。犹太富商亚凯德说:“犹太人普遍遵守的发财原则，那就是不要让自己的支出超过自己的收入，如果支出超过收入便是不正常的现象，更谈不上发财致富了。”

犹太商人用钱时珍惜钱财的事例有许许多多，有不少成为美谈趣话。据说，美国当今最大的财团之一洛克菲勒财团的创始人曾经有过两段有趣的故事。

洛克菲勒刚开始步入商界之时，经营步履维艰，他朝思暮想发财却苦于无方。有一天晚上，他从报纸上看到一则广告，是推销一本发财秘诀的书。他为此高兴极了，第二天就急急忙忙到书店去买了一本。他迫不及待地把买来的书打开一看，只见书内仅印有“勤俭”二字，其余再没有任何内容了，这使他大为失望和生气。洛克菲勒因此思想十分混乱，几天寝不成眠。他反复考虑该“秘诀”的“秘”在哪里?起初，他认为书店和作者在欺骗他，于是想疾书指控他们。后来，他越想越觉得此书言之有理。确实，要发财致富，除了勤俭之外，别无其他办法。这时他才恍然大悟。此后，他将每天应用的钱加以节省储蓄，同时加倍努力工作，千方百计地增加一些收入。这样坚持了5年，他积存下了800美圆，然后将这笔钱用于经营煤油。在经营中他精打细算，千方百计

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地将开支节省，把盈利中的大部分储存起来，到一定时间把它投入石油开发。照此循环发展，如滚雪球一般使其资本愈来愈多，生意愈做愈大。经过30年左右的“勤俭”经营，洛克菲勒成为美国最大的三个财团的首领，到1996年，其财团属下的石油公司，年营业额到1100多亿美圆。

再比如美国连锁商店大王克里奇，他的商店遍及美国50个州和世界许多地方，他的资产数以亿计，但他的午餐从来都是1美圆左右。

看来，犹太人经商致富的秘诀不单是会做生意，还与他们善于节俭、不挥霍钱财有关。犹太人的用钱观念可归结为：努力挣钱是开源的行动，设法省钱是节流的反映。巨大的财富需要努力才能追求得到，同时也需要杜绝漏洞才能积聚。正如古人所说的“泰山不让土壤，故能成其大；河海不择细流，故能就其深”那样，世界上有许多犹太人成为大富豪，正是因为他们具有那种可贵的用钱精神。



犹太人如是说

节俭，绝不奢侈！充分利用手中的每一分钱，能帮助你踏上财富之路，登上财富之巅。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能花钱才能赚钱

一个70多岁的穷人领到100美圆的失业救济金，按惯例到银行存了20美圆。出银行大门的时候，他看到一位年纪相仿的绅士在抽雪茄。

“您的雪茄很香，”戒烟已有50年的穷人主动搭讪问，“这样的雪茄不便宜吧？”

“20美圆一支。”

“嗬，您一天抽多少呀？”

“15支。”

“哟，您抽多久了？”

“50年了。”

“一天300美圆，一年10万多美圆，50年，唉呀，您算算，您抽雪茄的钱不算利息已有500多万，这大概可以买下这家银行了吧？”

“……哦！您好像不抽雪茄吧？”

“是的，我不抽。”

“那你能买下这家银行吗？”

“老实说，不能。”

“告诉您，这样的银行我有10家！”

这个穷人的确非常精明。因为第一，他账算得很快，一下子就计算出每支20美圆、每天15支、50年的雪茄烟钱可以买一家银行；第二，他很懂勤俭持家、由小发大的道理，并身体力行，好久都没有抽过一支20美圆的雪茄。然而，谁也不能说他有“活智慧”，因为他雪茄没抽上而银行也没攒下，不得不对绅士表示恭敬。

不难发现，那位穷人的智慧是死智慧，而那位绅士的智慧才是活智慧：钱是靠钱生出来的，不是靠克扣自己攒下来的！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了快速地发财致富，犹太人的常规做法是投资金融行业和其他资金回收较快的行当，把78%的注意力和精力集中倾注到"钱生钱"上。努力攒小钱的人冒险精神的缺乏，决定了他们不能通过其他途径快捷致富。

不过话又说回来，不赞成攒小钱，并不代表在商务活动中不精打细算。

在这方面，犹太商人的"吝啬"暴露无遗，成本能省半分就省半分，价格能高半分就高半分。也许你要问，不至于世界富翁们都这样吧？

犹太商人有白手起家的传统，至今世界上有名的犹太富豪中有不少人发家充其量不过两三代人的历史；但犹太商人始终没有靠攒小钱积累资本的传统。

一方面，犹太商人在文化背景上就没有受到禁欲主义束缚。犹太教在总体上从来没有这方面的要求，犹太人的生活也从未分化成宗教与世俗两大部分。犹太人在宗教节期间有苦修的功课，但功课完毕之后便是丰盛的宴席，虽然无法同中国人相比。所以，那种形同苦行僧般的不抽雪茄的生活方式，不是犹太商人的典型生活方式。

另一方面，从犹太商人集中于金融行业和投资回收较快的行业来看，他们本来就把注意力集中在"钱生钱"而不是"人省钱"上面。靠辛辛苦苦攒小钱的人是不可能有犹太商人身上常见的那种冒险精神的。

这两个因素的结合使犹太商人的经营方式和生活方式形成了鲜明对照。在业务方面，犹太商人精打细算到了无以复加的地步，成本能省一分就省一分，价格能高一点就高一点，利润一定要算税后利润，以免去为税务署作的贡献。但在生活上，类似于每天吸20美圆一支的雪茄15支，并不是什么罕见的现象。

犹太商人的这种生活方式令同为当今世界著名商人的日本商人自叹不如。其他不说，仅犹太商人不管工作如何忙，对一日三餐从不马虎，总留出时间，还要吃得像模像样，而且进餐时忌讳谈工作，这让日本商人感慨万分，并对自己的人生格言"早睡早起，快吃快拉，得利三分"大觉羞愧。

事实上，不仅吃饭时间不谈工作，虔诚的犹太商人每周同样要过那整整24小时不谈工作甚至不想工作的安息日！因为犹太人是世界上最谙熟"平常心即智慧心"道理的民族。犹太教靠尊重信徒的自然生理心理要求而保持住了他们的虔诚，犹太商人也同样靠"尊重"自身内在的自然要求而保持住了自己经商时的心理平衡。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个在利润问题上拿得起放得下的商人，其智力才不会衰竭昏聩。对于一个商人来说，还有什么比淡定自信更为重要的呢？它能使你发挥原有的能力和才智，能使同伴增加对你的信任，能使对手感到压力。一个气定神闲、心平气和的商人，才最容易成为真正成功的商人。



犹太人如是说

上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的快乐，而不是让我们攒起来还给他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章

树立正确的金钱观念——向犹太人学习“用财”智慧



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以善为本，多做慈善和公益事业

众多犹太巨商在发财致富中，都有一个共同举措——注重慈善事业和公益事业。19世纪中期至20世纪初俄国银行家金兹堡家族，从1840年创立第一家银行起，经过几十年的经营，在俄国开设了多家分行，并与西欧金融界建立了广泛的业务关系，发展成为俄国最大的金融集团，其家族成为世界知名的大富豪。金兹堡家族像其他犹太富豪一样，在其发迹过程中做了大量的慈善工作。他在获得俄国沙皇的同意下，在彼得堡建立了第二家犹太会堂；1863年，他又出资建立俄国犹太人教育普及协会；用他在俄国南部的庄园收入建立犹太农村定居点。金兹堡家族第二代继续把慈善工作做下去，曾把其拥有的欧洲最大图书馆捐赠给耶路撒冷犹太公共图书馆。

美国犹太商人施特劳斯，他从商店记账员开始，步步升迁，最后成为美国一家最大的百货公司的总经理，在20世纪30年代成为世界上首屈一指的巨富。他在事业成功的过程中，也做了大量的慈善活动。除了关心公司职工的福利外，他曾多次到纽约贫民窟察访，捐资兴建牛奶消毒站；先后在美国36个城市给婴幼儿分发消毒牛奶；到1920年为止，他已经捐资在美国和国外设立了297个施奶站；他还资助建设公共卫生事业，1909年在美国新泽西州建立了第一个儿童结核病防治所；1911年，他到巴勒斯坦访问，决定将他1/3的资产用于该地兴建牛奶站、医院、学校、工厂，为犹太移民提供各项服务。

事实上，犹太商人做善事的同时，也策划出“以善为本”的生意经。他们大量地捐资为所在地兴办公益事业，会赢得当地政府的好感，对他们开展各种经营十分有利。有些犹太富商由于对所在国的公益事业有重大义举，获得了国王的封爵，如罗思柴尔德家族中有人被英王授予勋爵爵位；有些犹太人还获得当地政府给以的优惠条件开发房地产、矿山、修建铁路等，从而拓宽了赚钱的路子。

归根到底来说，犹太人热心捐钱办公益事业是一种营销策略，这种营销策略为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业提高知名度，扩大影响，博取消费者的好感起到重大作用，对企业巩固已占有市场及今后扩大市场占有率会产生作用。

此外，犹太商人把“以善为本”作为一项重要的经营策略，除了与其民族的历史背景有关外，也是一种促销好办法。显而易见，与人为善，处理好人与人的关系是犹太人经商智慧中不可或缺的一环。

犹太人认为，人类的内心都有被人注目、受人重视、被人容纳的愿望。所以，犹太商人为了充分利用人类内心深处的欲望，他们用善意的、亲切的、温和的态度与人交往。此外，犹太人还认为一个成功的商人必须能与人和谐相处，有容纳别人缺点和短处的雅量。

作为一个常被人赶来赶去的民族，犹太人不能不相互照应；作为一个生性敏感的民族，犹太人谙熟施舍过程中双方心理的微妙之处；作为一个工于心计的民族，犹太人更知道慈善从来不是单纯的施舍。



犹太人如是说

人是群居动物，人与人关系的运用，对事业的影响很大。政治家因得人而昌，失人而亡；企业家因为供应的商品或服务，要人民的欢迎才能发财。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

将行善当做一种义务

犹太民族是一个慷慨的民族，他们并不把行善当做被迫的品德行为，而是认为这是在履行一种公共义务。

现今全球有2600多万犹太人，虽然他们不都是富翁，但也至少不会流落街头、靠乞讨为生。只要是犹太人，哪怕身无分文来到异国他乡，如果当地有犹太人社团，一旦找到他们，就马上帮助解决吃饭住宿问题。

当然，犹太社团不是慈善机构，不能永远免费提供吃喝，如果这样，再多的钱也支撑不起，这也不符合犹太人精于理财的传统。犹太人的精明之处在于，他们很快就会找到一个愿意帮助落难者的犹太商人。

现在，在任何一个有较大犹太共同体的城市里，人们都能够找到以犹太人名字命名的慈善机构，这其中包括医院、诊所、图书馆、音乐厅以及福利院和文化设施等。甚至在英国的牛津和剑桥这两所世界著名大学里，也各有一个“伊沙克·沃夫森学院”。显然，这是一个犹太人名字。

被赞誉为“当代最慷慨的慈善家之一”的伊沙克·沃夫森，是个土生土长的苏格兰犹太人，1946年起担任英国“大宇宙百货公司”的总裁。“大宇宙百货公司”是英国最大的百货公司，是一个庞大的商业王国，它拥有约3千家零售商店，同时涉及银行业、保险业、房地产业以及水陆运输业。

沃夫森在1955年设立了以自己名字命名的基金会，在随后的20年时间里，他一共为基金会提供了4500万美圆的经济资助，其中主要是教育机构。

沃夫森经常津津乐道地向人讲述这样一个故事：

曾经有个人向沃夫森打听：“听说有个叫沃夫森的家伙，既是皇家外科医师学会会员和皇家内科医师学会会员，又是牛津大学的教会法学博士和剑桥大学的法学博士，而且还是这所大学的这个博士，那所大学的那个博士，不知他到底是干什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么的？”

“他是个给人写东西的。”

“写东西？他给人写了些什么？”

“支票。”

因为沃夫森本人是个非常正统的犹太教徒，所以他的慷慨最能反映犹太商人的胸怀。他每天起床后和临睡前都要做祷告，在遇到好奇的来访者时，还经常偷偷地给他们看自己穿在衬衫里面的犹太教礼拜服。每逢遇到休息日或其他犹太教节日，他都遵守犹太律法，待在家里不出门。当沃夫森夫妇应女王之邀到温莎堡做客时，女王用完全合乎犹太教饮食律法的食物招待他们。

沃夫森并不想因为取悦上流社会而使人们忘记他的犹太人身份。相反，他经常说，他只是犹太人中很普通的一员，并希望成为像他父亲那样的一个“仁和宽厚、单纯、非常正统而又平常的犹太人”。

虽然沃夫森是一个虔诚的犹太慈善者，而且他的举动并没有涉及到经济领域，可是正是因为这些善举，使他的名声大噪，从而在经济上占有了更多的优势。



犹太人如是说

善恶之辩具有永恒性的人格魅力。如果一个人仅凭着自己的好恶而活着，那么他的自我感受也好，利害得失也好，都很难持久。一个人只有具有善的力量，才能吸引住别人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

享受生活，享受挣钱

犹太商人的用钱观念一般很明确，其中之一就是："享受生活，享受挣钱"，这样不但能给自己减压，也能够为自己挣更多的钱。犹太人对吃很讲究。吃得好，身体也就健康。健康是犹太商人最大的本钱。犹太人亡国两千多年，他们浪迹天涯，遭到人们的种种歧视和迫害，但是犹太人并没有没落，其中重要的一点不能不归于他们注重身体健康。

对健康有重要影响的因素之一就是充分的休息，犹太人同样对此非常注重。犹太人从每周的星期五晚上开始到星期六的傍晚，他们禁烟、禁酒、禁欲，一切杂念皆摒除至九霄云外，一心一意地休息。据说美国纽约，每逢此时，街上来往的汽车比平时减少整整一半。从星期六的晚上开始，犹太人才开始了真正的周末，他们便开始尽情地享乐。犹太人知道唯有健康的身体，才能享受快乐的人生。要想有健康的身体，必须吃得好，并且有一定的时间休息，所以各位读者千万不要忘记：工作之后一定要休息！

犹太人多是商人，商人同普通人相比，有一个特点就是忙，他们几乎没有什么固定的工作时间，随时都可能有事，只要他愿意，活干一辈子也干不完，工作耽搁了，钱就减少，因此犹太人绝不浪费一分钟时间。

但是，对于犹太人来说身体健康是根本，而想身体健康就需要休息，休息必将和工作相冲突，怎么办？这时犹太人就会毫不犹豫地放弃工作，选择休息。

假如你不理解，向犹太人提问："你们工作一小时可赚钱50美圆以上，如果每天休息一小时，一个月就少赚1500美圆，一年少赚1.8万美圆以上，这值得吗？"

犹太人会比你算得更快："假如一天工作8小时不休息，一天可赚400美圆，那我的寿命将减少五年，按每年收人12万元计算，五年我将减少60万美圆收入。假如我每天休息1小时，那我除损失每天1小时50美圆外，将得到5年每天7小时工作所赚的钱。现在我60岁，假设我按时休息还可活10年，那么我将损失18万美圆，18万和60万谁大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

呢?”这在犹太人看来是很简单的道理。

犹太人确实是很精明的!不会休息的人是愚蠢的人。连视钱如命的犹太人也愿意放弃赚钱的机会来休息,而那些不为钱所缚的人们为什么不保护一下自己的生命,在工作之余找点休息时间?俗话说:“不会休息,就不会工作。”那些不重视休闲生活的人,总是以工作太忙,抽不出时间为由,来自欺欺人。实际上不走出办公室,是无法体会到海边沙滩进行日光浴,或去爬山享受大自然的风情对消除身体疲劳有多大好处的。这些人总是浪费自己的休息时间,使自己一天到晚都在紧张忙碌中度过,而这一切对身体健康、提高工作效率、个人生活都是有害的。因为越是工作忙,越应该合理地休息,俗话说:“休息是为了更好地工作。”一张一弛才能做好工作,享受好生活。因此我们必须学会强迫自己休息。

工作繁忙的公司总经理们非常注意休息,这些人常常把自己的休息安排得舒适合理,有时哪怕只能有1个小时的放松时间,也要坚持休息。所以我们不妨把休息时间列入作息时间表,与工作同样看重,坚持执行。如果你决定下午抽出一个小时来锻炼身体,就应当丝毫不动摇,绝对不让其他事情来剥夺这段宝贵时间。

迈克先生身为总经理,他时常到夏威夷度假4天。他总是对自己的秘书说这4天中不要有公事来打搅他,他需要彻底放松,如果公司有什么事情,秘书就来拿主意。犹太人认为休息和工作一样重要,关键是如何处理好它们之间的关系,分配好时间。因此能否在事业上成功,实际上主要取决于你怎样去安排时间。所以我们应该好好地安排自己的休闲时间和假期,且坚决执行。只有这样,才能“享受生活,享受挣钱”。



犹太人如是说

人生的乐趣在于享受,或者说在于享受工作以及工作带来的成果。工作或经商只是得到这种享受的一种途径,也就是不可以为工作而工作。赚钱的目的只有一个,那就是花钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要轻视穷人

在一些犹太人居住区里，每一个镇上或村子里，都会有一个或几个乞丐，他们被称为“修诺雷尔”。但是犹太人并不歧视这些乞丐。因为按照犹太人的宗教习惯，乞丐也是一种正当职业，是获得了神的允许的，他们是人们施舍的对象。

所以犹太人对于贫穷的人，从来不会心生歧视而瞧不起他们。

在犹太民族中，一些“修诺雷尔”是非常喜欢读书的，其中还有不少人通晓《塔木德》。因此他们也是犹太教堂中的常客，经常以同仁的身份参加《塔木德》和《犹太教则》的讨论。犹太民族中流传着这样一句话：“不要看不起穷人，因为有很多穷人是非常有学问的。”

犹太人中流传着这样一个民间故事，教导人们不要看不起穷人。

一个虔诚的人继承了一笔财富。在安息日前夜，他就开始为安息日日落前的食物做准备。由于急着办事，他在安息日前必须暂时离开家一段时间。在回家的路上，一个穷人向他乞讨买安息日所需食物的钱。

这位虔诚的人生气地斥责穷人：“你怎么能一直等到最后一刻才买你的安息日食物呢？没有人会像你这样的。你肯定是企图骗我给你钱！”

他回到家后，给妻子讲了遇到穷人的事。

“我得告诉你，是你错了，”他的妻子说，“在你的一生中，你从未体味到贫穷的滋味，对什么是贫穷没有概念。我在穷苦人家长大。我经常回忆过去，那时天几乎全黑了，安息日快来了，而我的父亲仍然为家人四处寻找哪怕一点点的面包。你对那个穷人有罪！”

虔诚的人听到这一席话，赶紧回到街上寻找那个乞丐。乞丐仍然在寻找安息日的食物。于是，这位富人给了穷人安息日所需的面包、鱼、肉，并请他宽恕自己。

在犹太社会里，尽管穷人和富人的差距有时是十分巨大的。但是，一直以来犹太

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人是尊重穷人的，他们认为富人并不一定快乐，穷人也并不一定是必然绝望。但是，一个靠别人施舍为生的穷人也应该有施善行为。

不嫌贫爱富，并且把尊重穷人，对穷人进行施舍作为自己的义务，这就是犹太人团结友爱的处世智慧之一。



犹太人如是说

物质上的贫穷并不可怕，可怕的是一旦精神上贫穷，人便成了一具虚伪的躯壳。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚实守信，不靠欺骗赢取财富

犹太先知曾经预言未来世界的审判首先要问5个问题，其中第一个问题就是："你在做生意的时候诚实吗？"

其他4个问题依次是："你腾出时间学习了吗？""你尽力工作了吗？""你渴望得到神的救赎吗？""你参与过智慧的争论吗？"把做生意的诚实摆在学习、工作、信仰和智慧之前，可见犹太先知对诚信经商的重视程度。

这个民族的先知还训示他们的后人说："你们不可行不义。要用公道天平、公道砝码，公道升斗、公道秤。"

他们的要求是具体的：不可有一大一小两样的砝码和量器；批发商每个月清洗一次量器，小生产商一年清洗一次；小生产商还要经常清洗砝码，以其不发黏为度；店主每周要清洗一次量器，每天清洗一次砝码，每称完一样东西都要擦拭一次天平。

诚信是犹太商法的灵魂，是商业活动的最高技巧。犹太商法不仅要求商人"把坏豆子从谷桶里清除出去，而不是放在消费者看不到的谷桶最下面"，还禁止在买卖中用颜料涂描衰老的奴隶以及病弱的牛羊、陈旧的器具。这样做的目的就是把这些"商品"的缺点给顾客暴露出来。他们既要把商品的缺陷说给顾客听，也要大声宣布"我的货是最好的"。

在犹太民族流传的一个故事里，甚至认为不说出商品的优点也是一种不诚信的表现。

有一个贫穷的妇人到集市上去卖苹果。

她的苹果在这个集市上是最上乘的，但她就是没有向顾客宣布这一点。从上午到傍晚，她的苹果一个也没卖出去。

这时，一个拉比来到她的摊位前。

"充满智慧的拉比啊，我没有钱买安息日所需要的东西了。"妇人向拉比抱怨。

拉比没有回答她，而是弯下身子把苹果观察了一番，然后跨到附近的一个大石头上高声叫喊："谁想买这最好的苹果？谁想买这最好的苹果？谁想买这最好的苹

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果? ……"

几声过后，穷妇人的苹果摊位就被人们包围了。他们连看也不看就纷纷掏钱抢购，以致价格被自动抬高到了市场价的三倍。直到苹果被卖得一个也不剩了，还有顾客向这边赶来。

拉比这时在高处向众人说："善人们，你们如果从商，必得坚守诚信。如果你们的商品有缺陷，你们要高声宣布出来；如果你们的商品是市场上最好的，也要大声宣布'它是最好的'。"

"它是最好的就是最好的，为什么还要宣布呢?"一个年轻人问。

"善人啊，你如果不宣布出来，顾客就会去选购不好的商品，把市场上最差的商品带回家。你不宣布出来，就是帮助奸诈的商人欺骗顾客啊!"

犹太商法对顾客的要求更简单：如果没有买的意图，就不要问"这个东西要多少钱"；如果没有钱，就不要装作有兴趣买东西。他们认为顾客欠债不还是商人的过错。

现代犹太人对诚信的阐述当然贴近现代的社会。他们的说法是：诚信是商人步入市场的通行证，失信于市场即是商人的自杀；诚信就是财路，就是商业活动中最高的技巧。无论在西方世界还是在东方世界，无论是对大商人而言还是对小商人而言，这条犹太商法无时无刻不在得到证明。

诚信，是真正成功的商人的不败之秘。他们明明白白地告诉顾客"我要赚钱"，他们让世界清清楚楚地看着他们怎样赚钱。真正成功的商人绝不奸诈。

在现代商业世界，恪守信用已经构成了许多企业的市场竞争手段。而在世界商业史上第一个提出"不满意可以退货"的，不也还是犹太商人吗!

因此如果你的商品质量确实不错，刚刚开始的时候必须如实宣布"我的货是最好的"。不宣布就是帮助奸诈的商人，以劣质品欺骗市场。



犹太人如是说

只有以诚相待，取信于人，犹太人才会拥有朋友，而不是到处树敌，而唯其如此，犹太民族的复兴才会真正成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家庭与事业如何兼顾

古人说先成家后立业，现代人则信奉先事业后家庭，这都是片面的。犹太人认为，事业与家庭没有谁先谁后的问题，它们是并列的关系，需要你同时经营。如果经营得当，你就能自由地穿梭在事业与家庭之间，你就能在平衡中感受到人生的无限幸福。

不要心存幻想，先干事业后理家庭，或者先经营家庭后打拼事业。很多时候当你做完了前者，你会发现来不及做后者了。所以，你要放弃这种先后的想法，应该树立起同时双赢的意识。也许在不同时期你会有不同的偏重，但请你记住，偏重不等于偏颇。事业与家庭，可以相互促进、相得益彰。

很多人都认为，男人因成就事业而成就家庭，女人因成就家庭而成就事业。听起来似乎有些道理，但男人真的只要事业成功就能家庭幸福吗？女人真的只专注家庭就可以幸福吗？

成功的男人似乎更容易获得幸福的家庭。但我们应该知道，如果他的家庭幸福，那一定是他用心经营的产物，而不是事业成功的结果。如果他只是一味地埋头工作而忽视家庭，那么他的家庭迟早会忽视他甚至背叛他。成功的事业只是为他提供一种可能，能不能真正获得幸福还要靠他执著于此的努力。

社会上往往有这样的偏见，事业成功的女人一定会家庭不幸，而她要想获得幸福就必须回归家庭。事业真的是女人家庭幸福的绊脚石吗？

玛丽·韦尔斯·劳伦斯是一位很有成就的实业家。她从哈佛毕业以后，成了韦尔斯·里奇·格林广告代理公司的董事长。她精通生意经，知道如何富有成效地工作。除了主管她那个生意兴隆的广告代理公司，劳伦斯还要当家庭主妇。她成功地把这两方面肩负的责任都完成得很好。劳伦斯在与家人相处时，任何工作上的事情都能置之脑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后，只是扮演家庭主妇的角色。劳伦斯在公司里是个出色的领导者，在家里则是个不折不扣的贤妻良母。

劳伦斯告诉我们，这个世界没有什么是不可能的，只要你愿意努力，只要你愿意付出。也许对女人而言，平衡事业与家庭会更难一些，但这并不意味着没有可能。



犹太人如是说

无论你正在外面打拼，还是你已经功成名就，你都必须时刻把家庭放在心上，关心每一位家庭成员。因为，你不仅要做一个事业成功的人，你还要做一个有美满家庭的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章

知识是别人抢不走的聚宝盆
——向犹太人学习“赢财”资本



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知识比金钱更重要

犹太人将知识与求知活动抬高到这样一种自身即为目的的境界，虽然有助于知识和学者的地位的提高，有助于教育的发达，但要是仅仅停留在这一近似于“形而上”的层面上，犹太民族很可能只会成为一个学究的民族。好在犹太人对于知识问题，还有一个相当实际的认识：知识就是人生最大的财富。

有一艘大船出海远行，船上的乘客中除了一位拉比外，全是大亨。

大亨们闲来无聊，就互相炫耀自己的财富。正在他们争得面红耳赤时，拉比插话了：“我是你们这群人中最富有的，不信，你们走着瞧。”

船行途中，遇到大风，只好靠岸，可刚一靠岸却遇到了海盗，大亨们的金银财宝被抢劫一空。拉比的智慧和学识很快就受到岸边居民的赏识。他陆续在当地开班授课，而那些大亨却处境落魄，纷纷前来寻求拉比的帮助。

从这则故事中，犹太人得出的结论是：由于知识可以不被掠夺且可以随身带走，所以教育是最重要的，是人类最主要的资产。

犹太人的这个结论十分直观、十分实际。在当今世界上，知识就是财富，受教育程度同收入成正比，几乎已经成为一条严格的定理（除了在少数地方）。

“知识就是力量”，犹太人也对此深信不疑，他们认为，没有知识就不可能真正成为商人，既然不是真正的商人，就没有和你做生意的必要。他们对于没文化的商人最瞧不上眼，犹太商人大多都学识渊博、头脑灵敏。请相信，知识是致富的最有力力量！一般说来，犹太人希望自己胸中有墨，从而引来黄金万两。

在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的，只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。一个仅能从一个角度去观察事物的人，不但不配做商人，也不能算是一个完整的人。而犹太人做生意，也乐意与学识渊博的人达成交易。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个做钻石生意的犹太商人曾问他的合作伙伴："你知道大西洋底部有哪些鱼类吗？"合作伙伴乍一听这个问题，我们可能都会感到莫名其妙。因为做钻石生意和大西洋底部的鱼类毫无关系，怎么问这样一个奇怪的问题呢？

但犹太人有自己的想法：一个钻石商人需要的是一个精明的头脑，对方要是连大西洋有哪些鱼类都了如指掌的话，可见对钻石的业务知识也同样相当熟悉，那么他对钻石种类的分析肯定也是全面、周到的，和这样的商人合作肯定能赚钱。

犹太民族在这样一种宗教影响和文化氛围的熏陶下，人人热爱学习蔚然成风，从而形成了一种几乎全民学习、全民都有文化的优良传统。尽管早期的犹太民族的学习主要以神学研究为取向，涉及知识面十分狭窄，但后来随着犹太民族受迫害流散于世界各地，他们的学习很快扩展到吸纳世界各国的文明成果了。更值得一提的是，他们的勤奋好学、刻苦钻研的传统从未中断，这使犹太人特别是犹太中青年在调节其心理、增强民族凝聚力和激发求生存谋发展的创造力上，具有了更大的能量。

正是这种传统的继承，使犹太人不管流散到哪里，其民族的文化整体素质都比别的民族要高。

以美国为例，在美国的二百多万犹太人中，高中毕业的占64%，大学毕业的占32%。而在美国总人口中，高中毕业只占35%，大学毕业占17%。这个文化水平的群体差异，使在美国的犹太人的收入比美国全国平均收入高得多。据统计，1974年美国犹太人家庭平均收入为13340美圆，而美国的平均家庭收入只有9953美圆，犹太人家庭高出了34%。

对个人来说是如此，对国家来说也同样如此。用当了总统后又去当教育部长的伊扎克·纳冯的话来说，就是"教育上的投资就是经济上的投资"。而且，"教育上的投资"岂止仅仅是"经济上的投资"！知识还是一种特殊形态的财富。"不被抢夺且可以随身带走"，这是一个多么大的优点！只有犹太人才可能这么早就领悟、发现、赞美这样的优点。

在相当长的时期内，犹太人一直像逾越节前夕一般，身着行装，随时准备踏上旅途。而且，上路之前往往还要遭受一场洗劫。他们的不动产是带不走的，他们的钱币是带得走的，但往往是被暴徒们和国王们带走的。真正别人带不走可以由他们自己带

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

走的，唯有他们的信仰和知识以及由知识和探索而生成的智慧。

既然犹太人的信仰是增加他们开支的一个大因素，比如光为了遵守饮食律法而按照犹太教规定宰杀的“入膳之肉”，就得至少增加10%的食品开支，那么，真正可以转化为物质形态的财富的就只有知识了，而知识包括脑的知识——学问，手的知识——技能。犹太人在流散四方的途中或新居住点，能迅速地找到那些缺乏教育者无法与之竞争的较好的位置，从而站住脚、恢复元气甚至兴盛起来，知识这笔“资本”所起的作用至关重要。而犹太人自己的国家以色列之所以能在短短几十年内迅速崛起，某种意义上，同样也是这笔“资本”的作用。

以色列的自然资源十分贫乏，既缺乏水资源，又缺乏油气资源。但是，以色列的人才资源却异常丰厚。数十年来，欧美以及前苏联等地的许多一流人才都通过移民的方式，汇集到了这个小小的国家。他们带来了自己的知识、技术、专长，换言之，他们带来了他们教育投资的全部，从而使以色列从建国之日起就是世界上教育水平最高的国家。反过来，这又为以色列继续培养人才打下了基础。如今，以色列是一个教授和医生都已过剩的国家。据统计，以色列人均产值的增长部分中，有1/3~1/2是靠提高生产率取得的。前面说过，地处沙漠边缘的以色列，却以只占总数5%的农民养活了全国居民。

对于个体犹太人来说，知识的那种“可以随身带走”的灵巧性，也为他们选择同样“可以随身带走”的灵巧职业带来了极大的便利。

在任何一个地方，犹太人都相对集中于金融、商业、教育、医学和法律行业。在最为灵巧而收入最高的两大职业医生和律师中，犹太人的比例更是历来奇高：1925年普鲁士约有33%的医生和25%的律师是犹太人；在犹太人仅占4.5%的罗马尼亚，有1/3以上的医生，包括兽医是犹太人；而70年代末的美国，约有3万名犹太医生，占私人开业医生总数的14%，约有10万名犹太律师，占律师总数的20%。

看着这些枯燥的数据，我们不得不再一次感叹犹太民族、犹太文化和犹太智慧的神秘力量：一个古老民族保存了几千年的价值观念和技术手段，却能同现代社会如此和谐地相结合，这其中难道真有上帝的安排？

犹太人把知识视为财富，认为“知识可以不被抢夺且可以随身带走，知识就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力量”，所以他们十分重视教育。犹太人有个说法，犹太人一生的第一义务就是教育子女。他们教育子女，目的在于让后代能在社会竞争中求得生存和发展，壮大自己民族的力量。犹太人对教育问题已摆脱了宗教和神学的范畴，认为现代社会经济生活处于越来越迅速的发展变化之中，科学知识日新月异，如果跟不上时代发展的步伐就会落伍，在激烈的竞争中就会被淘汰。

有关统计数据表明，最近十多年来的工业新技术，有30%已与时代要求不相适应了。电子产品的寿命周期已限制在3年左右，超导技术和信息高速公路的蓬勃兴起，昭示了新的工业革命已拉开帷幕。当今世界的经济和科技的发展已趋向全球化，知识型经济成为争夺相对经济优势的主要手段。在这样多变的世界里，任何故步自封、因循守旧、缺乏远见和不求上进的人，命中注定要失败。犹太人深晓其中的道理，不但自己学习努力，自觉接受新的知识，对后代的培养更是不遗余力。的确，犹太商人的观念是正确的，他们把知识看做致富的力量，因此世界上的犹太商人成为了第一流的商贾。

知识胜过金钱，这是犹太人较其他民族更重视教育的原因之一，也是他们成为世界上最优秀民族的原因之一，更是他们杰出智慧的表现。



犹太人如是说

拥有财富的人会一夜之间失去一切，而一个有学问的人会永远富有。你拥有学问就等于拥有了一切。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果想拥有财富，就必须先拥有知识

犹太人的教义中有这样的规定：“生活困苦之余，不得不变卖物品以度日，你应该先卖金子、宝石、房子和土地，到了最后一刻，在你不得已的时候才可以出售图书。”犹太人是这样解释的，世间的一切金银珠宝、房屋、土地都是可以变化消逝的东西，而知识则是可以长久流传的财富，因此，无论在什么时候，都不可以抛弃书本。

犹太人认为，人们可以有各种仇恨和恩怨，然而知识是没有边界的，它是属于全人类的，不能因为我们存在各种偏见而影响智慧和真理的存在。为了维护书籍的传承性，并且把它真正地给予所有热爱它的人们，在1736年的时候，拉脱维亚的犹太社区通过了一项法律，该法律规定：当有人借书的时候，如果书本的拥有者不把书本借给他人，应罚以重金。这次立法是有史以来人类为书籍立法的第一次，这在其他民族的法律史上是没有见过的。

他们同时还规定，如果有人去世了，要在棺材里放几本书，让书伴随他们死去的躯体。他们这样做的用意很明显，知识是浩渺无边的，永远也学习不完的，即使人死去了，他的灵魂也应该继续学习。

对于有知识、有智慧的人，犹太人更是充满了敬佩之情。在犹太人的社会里，他们认为有知识的学者是智慧和真理的化身，他是上帝派来引导大家过上愉快幸福生活的人，他才是最尊贵的，他的地位应该高于国王。因此，犹太人有学者比国王伟大的说法。在犹太人的观念里，犹太教的拉比要比父亲更值得尊敬，因为，拉比是整个社区最有智慧的人，所有人都应该听从这位智慧和学识都很高的教师的教导。一个犹太人在为自己的女儿选择夫婿的时候，他也无疑会选择一个有良好教育的青年，而不会选择一个世俗的有钱青年。

犹太人就是这样的民族，尊重知识，追求真理，是每个人一生的需要。知识是最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

伟大的，在它的面前，世俗的一切统治者都要让位。这个观念在犹太人的国家——以色列得到了很好的印证。以色列建国之后，著名的犹太科学家爱因斯坦因其在科学上的卓越贡献，得到世界和以色列人民的爱戴。以色列人民向他发出了邀请，请求他来做以色列国家的总统。但是他们的好意被已经决心献身科学的爱因斯坦拒绝了，爱因斯坦拒绝自己民族的人们赋予他的这个世俗的荣耀。

许多民族的人都觉得不能理解，总统是那样尊贵，科学家怎么可以享受这样的待遇呢？但是对于犹太人来说却丝毫不觉得奇怪，在他们的眼中，有知识的人是最聪明的人，他们掌握着宇宙的真理，让他们来统治国家，一定是这个国家的幸运和人民的幸福。这在人类历史上是第一次让一个科学家来做一个国家的最高元首，可以看出他们对知识的热爱和崇拜达到了怎样的程度。

犹太人热爱知识，是因为在他们的眼里，知识是唯一的永远也夺不走的财富。在这个世界上，什么都是不重要的，世俗的权威不重要，财富和金钱不重要，只有知识才是最重要的。权威没有了人们的拥戴和支持就不能形成，财富和金钱也会随着时间发生变化，而知识是你生存和发展的可靠保证。

犹太人在历史上不断地遭人驱逐，被迫四处流浪，他们的财富可以被任意地剥夺，然而只要他们拥有了知识，他们依然可以凭借自己良好的教育、杰出的智慧、经商的经验，再次变得富有。因此，唯一可以带走的是知识，这是毫不夸张的。他们的经典如《圣经》、《羊皮卷》等，是他们保证自己是犹太人的根本，也是他们再度富有的知识和理论的根源，知识是他们在长期的流浪生活中重新振作起来的根本原因，也正是犹太民族热爱知识、酷爱学习，以至于达到了无以复加的程度的现实原因。

因此，在每个犹太人小的时候，他们的母亲就会经常问他们：“假如有一天，你的房子被火烧了，你的财产也被抢光了，你会带着什么逃跑呢？”

如果犹太孩子们回答是“钱”或者是“钻石”的话，他们的母亲就会进一步地问：“有一种东西比钻石更重要，它没有形状、没有颜色、没有气味，你们知道是什么东西吗？”

孩子回答不上来，母亲就会说：“孩子，你们带走的东西，不应该是钱，不应该是钻石，而应该是知识。因为知识是任何人也抢不走的，只要你还活着，知识就永远跟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着你，无论你逃到什么地方都不会失去它。”

犹太人的父母就是这样告诉他们的孩子，知识是一切财富的来源，是唯一可以永久打开财富之门的金钥匙。犹太人的历史再次验证了知识的价值，与其把那些有限的财富交给他们，不如把可以永远打开财富之门的金钥匙——知识给他。

在这个世界上，财富是可以随着境遇的改变而消失或增加的，它始终处于一个变化不定的状态中；而知识却是永恒的，它是不会随着时间和条件的变化而改变的。

正因为这个道理，所以犹太人特别重视学习。犹太教的托拉是这样说的：“愈学《羊皮卷》，生命愈久长……精通《羊皮卷》的人便在来世获得了永生。”还说：“研习《羊皮卷》的人值得受到尊敬。他会被称为一个朋友、一个可敬的人、一个崇敬上帝的人；他将变得温顺谦恭，变得公正、虔诚、正直、富有信仰。他将能远离罪恶、接近美德。通过他，世界就有了智慧、忠告、理性和力量。”他们的这些教义就是鼓励犹太人从小要喜欢学习。把钻研和学习提到信仰的高度来看待，这在世界上的各种宗教中是绝无仅有的。这一做法所产生的影响极为深远。

在今天，世俗的教育早已经取代了过去的宗教灌输。热爱知识的犹太人迫不及待地投入到现代教育的学习中。在犹太人聚集的北美，免费的公共教育体制把大批的犹太人招进学校的大门，这对犹太人来说，是他们最大的福祉，北美给他们的最大的恩惠莫过于开放性的教育体制，因为这种体制截然不同于欧洲的那种国家主导的、具有宗教取向的学校体制，在这些地方，犹太人往往是被排斥在学校之外的。

而他们的父母则会竭尽全力使他们的子女完成学业。犹太人让父亲出去赚钱，母亲留在家里照看孩子，以确保他们的孩子能够上学。为了子女们的教育，家长们真是想尽一切办法也要保证自己的孩子不落后于其他的孩子。犹太孩子们经常在超过了国家要求的接受教育的年龄，甚至是超过正常做工年龄之后，仍在学校里学习。而对于一个犹太家庭来说，他们的子女如果能够考取博士，这就是父母最大的荣耀了，这个家庭也将成为大家争相学习和效法的对象。

正因为犹太人是如此重视教育，因此大多数犹太人都得到了良好的教育。美国的犹太人中有84%的人念过4年高中，有32%的成年人受过高等教育。美国的一项调查显示，犹太人平均接受过14年的学校教育，而非犹太的白人平均只受过11.5

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年教育。对于任何一个时代来说，教育都是通向成功的途径。在今天的社会中，受教育程度和收入水平之间更是存在着直接关联。据统计，一个高中毕业生一生大约要比一个初中毕业生多挣10万美圆。一个大学毕业生要比一个高中毕业生多赚20万美圆。一位分析家这样说道：“犹太人家庭是学问受到高度评价的地方，在这方面，非犹太人的家庭则相形见绌。就是这个因素构成了其他一切差异的基础。”

早在11世纪时，犹太民族就几乎消灭了文盲，人人都能阅读识字。而在当时欧洲的基督教徒中，绝大多数人都是文盲。尽管犹太人的学习只局限于狭窄的宗教内容，但是当历史进入近现代以后，犹太民族乐于学习、善于学习、崇尚知识的优势立刻体现了出来，他们迅速地适应和接受了现代世俗教育，在文化科学领域里迅速地走到了别人的前头。因此，在近现代，犹太民族人才辈出，群星璀璨，出现了一大批的科学家、众多的诺贝尔奖获得者和各行各业的杰出人物。

犹太人聚集的国家以色列更能说明这个问题，以色列经济繁荣最重要的一个因素就是拥有大量高质量的人才。崇尚知识，重视教育，是犹太民族的一个重要传统。以色列历届政府都对教育保持着高投人，多年来一直不低于国民生产总值的8%，这一比例高于许多发达国家。

另外，散居在世界各地的犹太人都捐款资助以色列发展教育。如果让这些世界各地的犹太人出钱帮以色列买武器打仗，他们可能还有些犹豫，但如果要他们资助以色列发展教育，他们大多乐意慷慨解囊。犹太人重视教育这一优良传统在以色列得以发扬光大，造就了大批杰出的人才。除了依靠发展自己的民族教育，浓厚的学术氛围也为以色列吸引进来大量优秀的人才。几十年来，来到这个国家的移民中，有不少是欧、美、亚地区第一流的科技文化人才，他们的到来，使以色列的科学和教育从一开始就建立在很高的起点之上。

犹太人几乎百分之百都受过教育，他们是一支高素质的劳动力大军。以色列每万人中的在校大学生人数为280人，高于大多数欧洲国家。人口中平均拥有的教授和医生人数比世界上任何一个国家都多。因为国内聚集着大批的专家、学者，以至于许多人只好到国外去工作。正是由于有了大批高质量的人才，以色列经济的发展才有了最坚实的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人的发迹历史和以色列的强大说明了这样一个问题，他们首先是世界上最重视知识的民族，然后才成为世界上最富有的民族，这已经是一个规律：如果想拥有财富，就必须先拥有知识。



犹太人如是说：

热爱学习吧！要想拥有财富，就必须先拥有知识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做个杂学博士，让你在生意场上左右逢源

犹太人有"杂学博士"之称，你和他在谈判的时候，他讲得头头是道、条理清晰，内容丰富精彩，似乎世界上没有他不知道的事情。有个日本人在和犹太人谈判之后，十分感慨地说："那个犹太人太厉害了，那天我们谈判了两个多小时，一直是他在不停地说。他给我的印象好极了，他穿着很整洁，讲话很有道理，条理极为清晰，态度又极为谦和，他的谈话让我那样神往，我简直不想说任何话，而只是愿意听他来讲。老实说，我不是在和他谈判而是他在给我上课。"在这样博学的对手面前，你会不会觉得发怵呢？

如果有幸成为犹太人的朋友，你和他交谈越多，你就越会佩服他的学识渊博了，他谈政治、论经济、说军事、讲历史，还不停地聊体育、娱乐、军事、时事，真是天文地理无所不知。尤其是吃饭的时候，他们的话语更是滔滔不绝，让你大开眼界。

他们给你讲大西洋海域特有的鱼群的名字，汽车的各个部件构造和工作原理、植物的分类和品种……你简直怀疑他们是不是这方面的专家。

有个西班牙商人，他对犹太商人的经商原则很欣赏并且尽力地学习，于是取得了不小的成功——他的女式手提包的生意十分红火，在服饰品贸易的经营中也站稳了脚跟，但是他看到犹太人经营钻石更为赚钱，于是也想去经营钻石。同时，他又发现身边不少西班牙人经营的钻石生意很不景气，为了避免遭受同样的命运，他就找到世界著名的钻石大王，向他提出这些疑问，而这位钻石大王就是位博学的犹太商人。

这位犹太商人听完他的来意，冷不丁地问了他一句："你知道澳大利亚海域有什么热带鱼吗？"

西班牙人简直是丈二和尚摸不着头脑，心想这个钻石大王问这个干吗？这个和钻石生意有关吗？

看到西班牙人哑口无言的样子，这位钻石大王语重心长地说："钻石生意是需要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丰富的知识才可以做的，你对这颗钻石的来源、历史、种类和品质都不了解，怎能知道它的价值？要获得判断这些钻石价值的基本经验就要不断地学习和积累，至少需要20年，才可以真正培养出市场的眼光。”西班牙人听了不禁为自己的知识太少而羞愧不已，他早就知道犹太人是继承了几千年祖先留传给他们的经验，加上不断地学习新知识，才赢得了顾客的尊敬和信任，没有一二十年的学识和良好信誉是根本不可能成功的。他自知没有这么浩瀚广博的知识，便自觉地退出了这个行业。

正因为拥有如此渊博的知识，犹太商人才具有高智商的头脑，才在竞争激烈的生意场中永远立于不败之地，成为公认的“世界第一商人”。在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的，只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。

在任何时代里，学识渊博的人都会得到人们的尊敬。

有位犹太人应邀出席英国的金融会议，在苏格兰参会期间，一日晚餐后外出散步，走到一处风景优美的地方，不禁触景生情，乘着酒兴吟诵了英国诗人莎士比亚的诗，英国人听后大为叹服，认为该先生学识渊博，不禁对他另眼相看。后来，在谈判桌上他自然赢得了不少的好处。

犹太人由于自身的文化水平比较高，他们不喜欢和见识浅薄的人、教育水平低下的人交往，他们说：“在玫瑰花丛的人身上充满馨香。”与学识渊博的人交往，互相之间可以经常讨论学习，相得益彰。

犹太人是一个善于学习的民族，他们喜欢询问他们所不知道的事情。

一个犹太人给一位日本朋友打电话，要求借车旅行。这个日本人想这位犹太朋友第一次来日本，一定对日本很陌生。

“你要到京都一带的名胜古迹去游览，我可以义务陪同。”

“谢谢你的好意，我已有足够的准备。”

犹太人借到车后，便带上地图和导游手册独自旅行去了。

几天以后，那个犹太人满面春风地回来了，把车还给日本人，并请日本人一块吃饭。饭桌上，犹太人连珠炮似的向日本人提问：“日本男人外出时不穿和服，为什么回到家中反而穿和服呢？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"为什么和服的领子要白色的，白色不是最容易脏吗？"

"日本人为什么要用筷子吃饭？用勺子不是更方便吗？是不是日本人喜欢用祖先的遗物？"

那个日本人被问得晕头转向，都顾不得吃饭了，但是犹太人还是不肯善罢甘休，不问清楚每一件事决不停止。

说实话，犹太人问的许多问题是日本人从来没有想到过的，他只好如实地说："我们日本人一向如此，没有人注意过。恕我不能回答您的问题。"犹太人的这种"打破沙锅问到底"的好学精神，真是让他佩服不已。

犹太商人不耻下问，不把问题弄清楚决不轻易做生意。也正是这种认真的精神，才使他们做事谨慎小心，在商战中立于不败之地。



犹太人如是说：

与一切知识交朋友，并且还要乐于从朋友那里学习知识，这样有助于你得到更多的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

活学活用，赚钱靠真智慧

对知识的无限渴望，将知识视做财富，或许是犹太民族成为世界上优秀民族的重要原因。知识固然是夺不走的财富，但它毕竟不是真正的实实在在的财富，要将知识转化为实实在在的财富就要靠智慧，智慧就是运用、掌握、驾驭知识的能力。知识是后天习得的，而智慧更体现在潜移默化的民族特质当中。一个人或许学识渊博，但他不一定是智者。就像一个古代的智者，他懂得的知识不一定很多，但他是智者，而我们不是。

犹太民族很懂得智慧与知识的区别。在他们看来，只有你能够创造财富，才证明你拥有智慧，也就是说能赚钱才是真智慧。如果你是个拥有硕士、博士学位的人，可你却不能用你学到的知识去赚钱，那你顶多就是个学富五车的学者，而不是智者。相反，如果你是个穷光蛋，也没有读过什么书，但你能够靠自己的本事一夜间成为富翁，犹太人肯定会对你佩服得五体投地，因为他们认为你真正拥有了赚钱的智慧。

许多人拥有智慧，但是他们的智慧都没有用来创造价值，所以他们始终是十分贫困的。学者应该运用自己的知识来获得智慧，而且应该学习那些真正的智慧，可以赚钱的智慧。智慧可以分为死的智慧和活的智慧，而死的智慧是没有用的智慧。

世界上各个民族的人都很聪明，但是唯有犹太人是最能够运用智慧的，因为他们知道怎样把自己头脑中的智慧变成他们手中的金钱，这就是犹太人的过人之处。他们对知识的崇拜和敬爱之情达到了疯狂的程度，因为这些知识不仅仅显示他们的博学，最关键的是这些知识教会了他们怎样赚钱。可以想象，如果这些知识没有给他们带来现实的收益，他们是不会去学习的。犹太人说：“手艺者比宗教家更值得尊敬。”因为宗教家虽然有知识，但是他的知识没有运用出来，这样的知识等于没有知识。而手艺者虽然知识不多，但是他们把自己仅有的一点知识也贡献出来了，这样他的智慧虽然少，但却是有用的，所以更值得尊敬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，他们认为如果知识不应用到实践中去，知识没有转化为金钱也是没有价值的。

犹太人对那些整天只知道学习的人的看法是："有些人过度钻研学问，以至于无暇了解真相。"他们甚至这样看待死读书的人："学者中也有类似驴马之人，他们只会搬运书本。学者中有人被喻为载运昂贵丝绸的骆驼，但骆驼与昂贵的丝绸是毫不相干的。"如果这样说来，他们只是书籍的搬运工而已，根本算不上是有知识的人，真正有知识的人就应该把自己所学的知识和实践联系起来，在实际生活中，创造出他所能创造的价值。

《羊皮卷》中说："智慧胜过勇力，然而贫穷人的智慧被人藐视，他的话也无人听从。"到了这样的地步，智慧只有深深地埋藏了，不能有力地展现它应有的价值。犹太人热爱智慧，那么他们所说的真智慧又是什么呢？犹太人有则笑话，谈的是智慧与财富的关系，它回答了这个问题。

两位拉比在交谈：

"智慧与金钱，哪一样更重要？"

"当然是智慧更重要。"

"既然如此，有智慧的人为何要为富人做事呢？而富人却不为有智慧的人做事？大家都看到，学者、哲学家老是在讨好富人，而富人却对有智慧的人摆出狂态。"

"这很简单。有智慧的人知道金钱的价值，而富人却不知道智慧的重要。"

在这个故事里，拉比认识到金钱的价值。他说得很对，有智慧的人应该知道金钱的价值，不应该和金钱相脱离。真正的智慧是和金钱联系在一起的，没有金钱的智慧是没有用的智慧，简直没有什么价值。而智慧和金钱相组合，智慧的价值才显露出来。如果金钱是衡量智慧的价值尺度，那么，智慧的价值又怎么体现呢？因此，真正有智慧的人，懂得金钱的价值，懂得如何利用自己的学识来获取金钱，用自己的知识来创造现实社会的财富。

如果一个有知识的人，也拥有了智慧，但却只会靠为富人效力来获得一点微薄的酬劳，试问这智慧的价值有多大呢？这样只是把自己的智慧无端地浪费掉而已，还能称得上智慧吗？因此，学者、哲学家的智慧即便可以称得上智慧，也不是真正的智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为它同金钱无缘，而金钱正是智慧价值的反映。让富有的人在有智慧的人面前施展他们的淫威，显露他们的狂态，这算是有智慧的人吗？真正有智慧的人是会通过自己的智慧取得与他的智慧相对应的财富的，匍匐在金钱脚下的智慧根本算不得智慧。在富人的狂态面前俯首帖耳的智慧，怎么可能比金钱重要呢？相反，富人没有学者的智慧，但他却能驾驭金钱，拥有聚敛金钱的智慧，又通过金钱驾驭智慧，他的智慧才是真正的智慧。

智慧有死的智慧和活的智慧。只有用于实践产生了效益的智慧才是真正的智慧，这样的智慧才是重要的。不过，如果这样的话，金钱又成了智慧的尺度，金钱又变得比智慧更为重要了。其实，两者并不矛盾：活的钱，也就是能不断生利的钱，比死的不能生钱的智慧重要；但与死的钱相比，即单纯的财富——不能生钱的钱又没有活的智慧即能够生钱的智慧重要。那么，活的智慧与活的钱相比哪个更重要呢？无论从这则笑话的演绎，还是从犹太商人实际经营活动的归纳，都只能得出一个答案：只有化入金钱之中的智慧，才是活的智慧；只有化入了智慧之后的钱，才是活的钱；活的智慧和活的钱难以隔离，因为它们都是一个道理：它们同样都是智慧与钱的完美结合。

有位叫阿巴的外科医生非常著名，他给人看病是收费的。当时人们的观念是医生是救死扶伤的天使，收费是不应该的，医生们于是在大街上摆上一个箱子，向路人募捐。人们纷纷指责这位名医，但是阿巴告诉他们："不收费的医生是不值钱的医生。"

由此可以看出，在犹太人的心目中，金钱和智慧不是相互矛盾的，它们是可以完美地结合的。


犹太人如是说：

把你学到的知识转换成智慧，这样你就能得到财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学好外语，握住打开财富之门的钥匙

犹太商人良好的外语能力让他们可以纵横世界各地赚钱，精通外语是他们经商的利器。

犹太人的外语水平都比较好，他们几乎都能熟练地掌握一种以上的外语，甚至可以自如地与外商接触而不要翻译，这成为犹太人经商成功的重要一招。

著名的犹太裔科学家爱因斯坦生于德国，他除了精通犹太民族的希伯来语和德语外，还精通英语，精湛的外语技能使他能博采众长，成为20世纪最杰出的科学家之一。

对于现代社会，外语早已经不是从事涉外工作人员必备的语言工具了，而是每个人发展所必须掌握的一种知识和技能。商人不需要学习外语，只有外交工作的人才需要学习外语这一论调，只适用于过去封闭的社会环境。在时代飞速发展的今天，要想做一个成功的商人，就至少要掌握一门外语，并且可以自如地与外国人交谈。

因为这个时代是一个世界范围内知识、资源互相交流的年代，你不能熟练地掌握外语，就意味着你被排除在世界文化和经济交流的大门之外。一项调查显示：如果一个群体、一个国家不会和外界很好地交流，缺乏相应的懂外语的人员，就会与世界隔绝，与人类文明的发展无缘，那么不但没有进步而且会逐步衰退。

对于现代社会来说，文化和科技的发展，早已冲破国界、跨越国家、跨越民族而相互沟通和交往。这让精通外语的犹太人如鱼得水，在世界各地自由地来往，其原因就是他们普遍懂得两门以上的外语。他们与外国人交往时，可以用对方国家文化语言的思维来思考问题，他们对外国知识和文化的理解，往往让那些国家的人都感到吃惊，他们经常奇怪为什么犹太人对他们国家的思维那么熟悉，对他们国家的许多问题认识得那么深刻。

而犹太人则是利用这独特的优势，迅速地掌握该国的各种情报和信息，以便很快地决策。在与其他国家的人的实际接触中，犹太人对对方的心理和习惯几乎是了如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

指掌，这样双方的沟通自然就很容易。而且他们对对方国家各个部门的习惯也有所了解，以至于他们的许多事情都能得到对方国家高层的重视和支持。这对于其他商人简直是想破头皮也难以达到的，这更让其他民族和国家的商人感到犹太商人的确厉害。他们的能力和水平实在是太高了。

犹太人爱说英语中的“nibbler”这个词，它是由“nibble”延伸而来，变成了一个名词。nibble是指钓鱼时，鱼儿咬吃钩上饵料的动作。聪明的鱼会把钩上的饵吃光而不被钓着，而笨鱼则会被钓起来。犹太商人将夺得鱼饵逃走的鱼叫做“nibbler”，即做商人要做聪明的商人。学会了外语，能帮助自己更好地从事商业活动，如果不会外语，对该国的情况和处事风格不熟悉，就很容易在贸易中被“钓”起来。

语言是人类之间、民族之间和国家之间沟通感情、交流文化、技术的桥梁，在全世界的565种语言中，有文字记载的约有3000种到4000种。但语言与自然界中某些生物濒临灭绝一样，在565种语言中，约有240种已接近消亡或不被承认了。现在仍然保留的各种语言中，使用人口超过100万的只有110种左右。使用得最广的仅有10种，它们是汉语、英语、俄语、西班牙语、印度语、日语、德语、阿拉伯语、法语和葡萄牙语。讲汉语的人最多，占世界人口的1/5多；其次是英语，使用人口约有4亿。学会这些主要语言，对于一个人事业的成功是很有帮助的。

聪明的犹太人知道语言的重要性，特别是从事商业活动的犹太人，把掌握外语视做自己经营赚钱的资本。

“精通外语是经商的利器”，犹太人很早就领悟、发现并重视这一秘诀了，犹太人在世界上举足轻重的地位，也是犹太人重视外语的结果。如果和犹太商人打交道，你便会惊诧于他们的外语水平，其流利的口头表达能力、快速的理解力，正是贸易谈判中不可缺少的能力。

一个商人在国际贸易谈判时，假如不懂对方的语言，对方也不懂你的语言，而是借助别人的翻译来理解对方，势必会影响其判断的速度及其正确性。而熟知多种外国语言的犹太人，在国际贸易谈判中判断的迅速着实令人吃惊！他们除了学习英语外，还要求自己至少再学一门外语。多种外语的掌握，有助于扩展业务，可直接与多国进行贸易合作和商品交易，以便为赚钱提供更多的途径。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

英语是国际上广泛运用的语言。在国际经济文化、科技交流或政治活动中，多是利用英语进行，可见英语的重要性。能讲一口流利的英语，是赚钱的第一条件。

每个犹太人，都会说一口流利的英语，这使他们在世界“流浪”时畅通无阻。犹太人钱包里的钱，有一大部分应归功于他们精通英语。在犹太人的眼中，英语和金钱是不可分的，对国际商人来说，也更是如此。


犹太人如是说：

至少精通一门外语，这样便能使你在追求财富的过程中更加如鱼得水。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

终身学习，活到老学到老

在犹太人看来，学问的追求是永无止境的。他们的好学已经成了他们的历史和民族的一个显著标志。

在公元前5世纪时，波斯王国驻犹太地区的总督聂赫米瓦曾说过：“这一个地方不仅有很多图书馆，在图书馆中更是经常挤满了看书的人。”他的话不知不觉中印证了犹太民族的好学。

犹太人把书本当做宝贝。在古代，书往往被犹太人翻看得破破烂烂，但是他们仍然舍不得扔掉，一直要等到整本书都七零八散，字迹模糊不清，再也不能翻阅的时候，四邻才会聚到一块，像埋葬一位圣人一样，恭恭敬敬地挖一个坑，把这本书埋掉。

生命可以终结，学习不能终止，犹太人认为学习可以让人获得生命和更多的奖赏。

有一则这样的故事：

在以色列，有一个人的儿子对学习毫无兴趣，他的老师最后不得不放弃努力，而只是教他《创世记》一书。后来，敌军攻打他们居住的城市，俘虏了这个男孩，把他囚禁在一个遥远的城市。

恺撒来到了这个城市，视察男孩被囚的监狱。在视察时，恺撒要求看一看监狱中的藏书。结果，他发现了一本连他也不知道怎么读的书。

“这可能是一本犹太人的书，”他说，“这里有人会读这本书吗？”

“有，”典狱官答道，“我这就带他来见您。”

典狱官把男孩找来，说：“如果你不能读这本书，国王就会要你的脑袋。”

“父亲只教过我读一本书。”男孩答道。

典狱官把男孩从监狱里提出来，把他打扮得光鲜亮丽，带到恺撒面前。皇帝把书摆到男孩面前，年轻人就开始读，从“起初，上帝创造天地”一直读到“这就是天国的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

历史。”

这是《创世记》的第一章和第二章的一部分。

恺撒听着男孩读，说道：“这显然是上帝，赐福的上帝向我打开他的世界，要我把这孩子送回到他父亲身边。”

于是，恺撒送给男孩金银，并派两名士兵把男孩护送回到他父亲身边。

拉比们又用这个故事教育人们说：“尽管这孩子的父亲只教他读了唯一一本书，赐福的上帝就奖赏他了。那么，想一想，如果一个人不辞辛苦地教他的孩子读《圣经》、《密西拿》和《圣徒传记》，那他得到的奖赏该有多大呀！”



犹太人如是说

不要试图为“读书无用”寻找各种借口。知识这种东西虽然有时看似无用，但这只是因为它是隐性的，不像玉米白面那样一眼就能看到，可到用的时候，再去学恐怕就会为时晚矣！所以，我们应当有学习的紧迫感，时时处处不忘学习。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

热爱读书，从书籍中汲取智慧

犹太民族是“书的民族”，犹太人对书的崇拜，对知识的渴望和追求，已经不能用一般的求知好学来概括了。用他们的话来说，书就是他们一切智慧的根源，也是获取一切财富的根本，他们对书的喜爱达到了嗜书如命的地步。这样爱书的民族怎么能不富有呢?

说犹太人的书多，是有根据的。据联合国教科文组织的调查表明，在人均拥有图书的比例上，以色列为世界之最，超过了世界上任何一个国家。

除教科书外，以色列出版的图书品种达几千种以上。13岁以上的犹太人平均每月读一本书。全国公共图书馆和大学图书馆共有几百所，平均不到几千人就有一所公共图书馆。

以色列城市的最佳风景是咖啡馆和大大小小的书店。以色列人的每一天往往是从一张报纸、一杯咖啡开始的。而大学生则愿意在幽静的书店中度过周末。

以色列几乎每年都要在耶路撒冷举办国际图书博览会。博览会期间，很多世界各地的图书爱好者或商人前来洽谈、参观，选购者都能得到自己想要的书。

当地每年还要举办“希伯来图书周”，这是以色列人自己的图书节。不少犹太人很早就准备一部分钱，像盼望盛会一样等待图书节的来临。

安息日是犹太人的重要宗教活动日，具体时间是从周五的日落到周六的日落。按照有关规定，这一天，在以色列犹太人开的一切商店、饭店、娱乐场所都得关门停业，公共汽车都要停止运营，就连以色列国家航空公司的班机也要停航，人们都得在家中“安息”祈祷，严禁走亲访友、外出旅游和参加其他社会活动。但有一件事是特许的，那就是读书和买书，大大小小的书店都敞开着门营业，到这里光顾的人络绎不绝，书店里挤满了人，这里没有人大声喧哗吵闹，人们都在静悄悄地读书。

犹太人对书倾注这么多的感情，源自他们对知识的渴望。著名典籍《塔木德》上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样记载：“把书本当做你的好友，把书架当做你的庭院，你应该为书本的美丽而骄傲！采其果实，摘其花朵。”

在每一个犹太家庭里都有世代相传的规定：书橱及学习用具只可放在床头，不可放在床尾。这样世代相传的规定就是告诫本民族的人，书是神圣的、不可侵犯的，不能对书本有所不敬。

在犹太人的居住区，经常会出现这样的情况。如果一个人在旅途中，发现了他们未曾见过的书，那么这个犹太人一定会买下这本书，带回去与家乡人共同分享。因为他们认为外来的书籍和知识是别人智慧的结晶，应充分地学习和利用，为自己的未来打下深厚的基础。

在日常生活中，犹太人还有这样的规定：生活很困难的时候，如果不得不变卖物品度日，你应该先卖房子和土地，到了最后不得已的关头，才可以出售图书。对于这样的规定，犹太人是这样解释的：世间的一切金银珠宝、房屋、土地都会变化消逝的，而知识却可以长久流传。因此，不论在什么情况下，都不能抛弃书本。犹太人认为，人们之间可以有各种恩怨，然而知识却是没有界线的，它是属于全人类的，不能因为偏见而影响智慧和真理的存在及传播。

为了保护书籍的传承性，并且把它真正地给予所有热爱它的人们，犹太人在1736年做了一个大胆的规定，在拉脱维亚的犹太社区通过了这样一条法律。该法律规定：当有人借书时，如果书本的拥有者不把书本借给需要它的人，应罚款；如果有人去世了，要在棺材里放几本他生前喜欢的书，让书伴随他死去的躯体，宽慰他的灵魂。这些都充分地体现了犹太人对知识的态度。



犹太人如是说

只有我们真正将书籍作为财富重视起来的时候，我们才能拥有智慧和财富。阅读书籍是一个人获得成功最可靠的捷径。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

教育是孕育财富的沃土

犹太民族丰富的智慧除了与学习和求知的传统相关，同时他们还遵奉着一套完善的教育制度。犹太人在四处流浪、流离失所的恶劣环境下，从来没有忽视教育，而是将其列为头等大事。

犹太人历来重视并实行义务教育，以色列也是如此。建国伊始，以色列政府即颁布了《义务教育法》，1953年又颁布了《国家教育法》，1969年颁布《学校审查法》。现在，在以色列，全国的世俗教育皆由国家负责，所有5岁至16岁少年都必须进入学校接受免费教育，免费教育可持续到18岁，高中以上学生的学费则根据其家庭经济状况，由政府给予补助，形式上有全部免费、部分免费等等。

这样一套义务教育制度需要巨额财政的资助。以色列教育经费一直没有低于其国民生产总值的8%，在最高的年度曾达到8.8%。对于一个不算富裕并要维持高额军费开支的国家来说，教育投资能达到这一水平是很不容易的。美国是世界上教育最发达的国家，但它的教育经费也仅占国民生产总值的8%左右，而像日本、德国就更低。

如果说，义务教育在今日尚属不易，那在犹太人历史上就更加不易了。为了保证学子们的学业与生活，犹太民族作出了两项制度性安排。

一项制度是交纳什一金，即每人把自己总收入的1/10——当然更多一些也可以——捐献出来，而且不管是谁，哪怕本人是接受施舍的穷人，也必须捐献1/10，唯有极个别的情形才有豁免的资格。

另一项制度安排是犹太人在婚配上的“门当户对”，这种“门当户对”的独特之处在于，犹太人最理想的婚配是最有学问者（拉比或其他智者）的子女同最富有者的子女的结合。无论在古代的开罗、伊比利亚的托莱多、威尼斯共和国，还是中欧的犹太村社，人们都持有同样的观念。

从犹太人对教育的重视和对教师的敬重，任何人都不难想象出教育的场所——

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学校，在犹太人生活中是何等的神圣。

1919年，犹太人正同阿拉伯人处于日趋激烈的冲突之中，耶路撒冷的希伯来大学却在前线隆隆的炮火声中奠基开工。此后连绵不绝愈演愈烈的冲突，并未能阻止这所大学在1925年建成并投入使用。

今天，人口仅400多万的以色列却拥有6所跻身世界一流的名牌大学：希伯来大学、特拉维夫大学、以色列理工学院、海法大学、内格夫—本古安大学和巴尔伊兰大学。

犹太人之所以特别重视学校的建设，除了他们具有“以知识为财富”的价值取向之外，还因为在他们看来，学校无异于一口保持犹太民族生命之水的活井。《塔木德》中记载的三位伟大拉比之一——约哈南·本·札凯拉比就认为：学校在，犹太民族就在。

公元70年前后，占领犹太国的罗马人肆意破坏犹太会堂，图谋灭绝犹太人。面对犹太民族的空前浩劫，约哈南殚精竭虑，想出一个方案，要亲自去见包围着耶路撒冷的罗马军队的统帅韦斯巴苔。

约哈南拉比假装生病要死，才得以出城见到罗马的司令官。他看着韦斯巴苔，沉着地说道：“我对阁下和皇帝怀有同样的敬意。”韦斯巴苔一听此话，认为侮辱了皇帝，做出要惩罚拉比的样子。

约哈南拉比却以肯定的语气说：“阁下必定会成为下一位罗马皇帝。”

将军终于明白了拉比的话，很高兴地问约哈南此来有何请求。约哈南回答道：“我只有一个愿望，给我一个能容纳大约10个拉比的学校，永远不要破坏它。”

韦斯巴苔说：“好吧，我考虑考虑。”

不久以后，罗马皇帝死了。韦斯巴苔当上了罗马皇帝。日后当耶路撒冷城破之日，他果然向士兵发布一条命令：“给犹太人留下一所学校！”

学校留下了，留在学校里的几十个老年智者，使犹太人的知识、传统得以延续。战争结束后，犹太人的生活模式也由于这所学校的存留而继续保存下来。约哈南拉比以保留学校使犹太民族和犹太文化得以传承，无疑是一项极富历史感的远见卓识。

一方面，犹太民族在异族统治者眼里，常常被视为文化上的吞并对象。而小小的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太民族之所以敢与世界帝国罗马相抗衡，其直接原因首先不是民族的政治统治，而是异族的文化统治，亦即异族的文化支配和主宰，即罗马人亵渎圣殿的残暴之举而引发的。

另一方面，犹太人区别于其他民族的，首先不是在先天的种族特征上，而是在后天的文化基因上。犹太人中有白人、黑人和黄种人，至今作为犹太教大国的以色列向一切皈依犹太教的人开放大门，因为接受犹太教就是一个正统的犹太人。

我们完全可以说，为了达到这一文化目的，犹太人长期追求的，不仅仅是保留一所学校，而是力图把整个犹太生活的传统和犹太文化的精髓都保留下来。从犹太民族2000多年来持之以恒、极少改变的民族节日，到甘愿被幽闭于“隔都”之内以保持最大的文化自由度，到复活希伯来语，到基布茨运动，所有这一切都典型地反映出了犹太民族的这种独特追求和在这种追求中生成的独特智慧。

这种智慧就是对民族文化的高度自信、执著和维护。

也正基于此，犹太商人才会认为没有知识的商人不算真正的商人，既然你不是真正的商人，我就没有必要和你做生意。犹太商人绝大部分学识渊博，头脑灵敏。在他们眼里，知识和金钱是成正比的，只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。

可以说，商人变得有学识是文明的进化，是推动经济发展的一只无形的手。犹太商人具有令人叹服的经商头脑，正是他们的民族尊重知识、酷爱学习、重视教育的必然结果。以知识武装起来的犹太商人，纵横捭阖，处变不惊，这就是“第一商人”的魅力所在！



犹太人如是说：

一个不重视教育的民族是没有前途的民族。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽早培养孩子的金钱意识

犹太人里面巨贾富商辈出，犹如天上的星辰一样众多，这除了他们自身的努力和勤奋外，还与他们早期的家庭教育和熏陶是分不开的。

犹太人从小就注重财富的教育，尤其是对于投资的教育是世界闻名的：他们会给刚满周岁的小孩送股票，这成为了他们民族的惯例。尤其是今天聚集在北美的犹太人更是注重对孩子的财富教育，他们的孩子从小就树立起了良好的金钱观念。这些从犹太孩子的成长历程中可见一斑。

3岁的时候，父母就开始教孩子辨认硬币和纸币；5岁的时候，父母让孩子知道钱币可以购买任何他们想要的东西，并且告诉他们钱是怎样来的；7岁的时候，教孩子看懂价格的标签，以培养孩子"钱能换物"的理财观念；8岁的时候，知道自己可以通过劳动赚钱，知道把钱储存在银行的储蓄账户里；10岁的时候，懂得每周节俭一点钱，以备大笔开支使用；12岁的时候，开始学着制定并执行两周以上的开销计划，懂得正确使用银行业务的术语……

这样，犹太人很小就知道金融等方面的知识，稍大他们就对金融很了解了。这也许就是为什么犹太人在金融方面占有得天独厚的优势的原因，他们一直垄断着世界的金融行业，和他们的这种对钱的敏感有着天然的联系，难怪人们说犹太人是"天生的金融家"。

犹太人并不是天生就会做生意，在那些犹太人大亨的早年，就开始学习怎么赚钱。著名的石油大王洛克菲勒从小就接受了财富的教育。

洛克菲勒出生于一个典型的犹太家庭，他的父亲作为一个犹太人，经常用他们犹太人的教育方式教育他。他的父亲从他四五岁时起就让他帮助妈妈提水、拿咖啡杯，然后给他一些零花钱。他们还把各种劳动都标上了价格：打扫10平方米的室内卫生可以得到半个美分，打扫10平方米的室外卫生可以得到1个美分，给父母做早餐得到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

12个美分。他再大点的时候，他的父亲就不给他零花钱了，告诉他如果想花钱，就自己挣！

于是他到了父亲的农场帮父亲干活，帮父亲挤一头奶牛，跑运输，包括拿个牛奶桶，都算好账。洛克菲勒把每一个细小的环节都给量化，他把自己给父亲干的活都记录在自己的记账本上，到了一定的时候，就和父亲结算。每到这个时候，父子两个就对账本上的每一个工作任务开始讨价还价，他们经常会为一项细微的工作而争吵。

洛克菲勒6岁的时候，他看到有一只火鸡在不停地走动，很长时间了也没有人来找，于是他捉住了那只火鸡，把它卖给了附近的农民邻居。他的母亲是一位虔诚的教徒，认为这样是亵渎了神灵，而他父亲却认为这是一个好的现象，认为他有做商人的独特本领，而对他大加赞赏。

有了这次的经商经历，洛克菲勒的胆子大了起来，不久他就把从父亲那里赚来的50美圆贷给了附近的农民，他们说好利息和归还的日期之后，到了时间他就一定准时去讨要，毫不含糊地收回53.75美圆的本息。这令当地的农民觉得不可思议：这样的一个小孩居然有这么高的商业意识。

早期对商业的敏感帮助了洛克菲勒事业的一帆风顺，甚至他一生中重要的几次行动和日后的经营风格在他早年就能看到端倪。犹太人这些早期的有关财富的教育让他们很早就知道怎么投资、怎样获得财富、怎样理财。这些为他们日后的成功积攒了重要的经验。

到了洛克菲勒成名之后，他也把这套办法交给他的子女。这些都培养了犹太人最早的赚钱本领。要想拥有金钱，不但要学会赚钱，同时还要学会理财和节俭，学会“开源”和“节流”两套本领。

洛克菲勒还让他的孩子们学着记账，他要求他的孩子在每天睡觉的时候必须记下每一天的每一笔开销，无论是买小汽车还是买铅笔，都要如实地一一记录。而且洛克菲勒每天晚上都要查看孩子们的记录，无论孩子们买什么，他都要询问为什么要这些东西，让孩子们做一个合理的解释。如果孩子们的记录清楚、真实、而且解释得有理由，洛克菲勒觉得很满意，那他就会奖赏孩子们5个美分。如果他觉得不好就警告他们，如果再这样就从下次的劳动报酬中扣除5个美分。洛克菲勒的这种只询问孩子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

花销，却不干涉的政策，让孩子们很高兴，他们都争着把自己记录整齐的账本给他们的父亲看。

洛克菲勒经常告诉孩子们要学会过有节制的生活，他在厨房里摆放了6个杯子，杯壁上写着每个孩子的姓名，被子里面装的则是孩子们一周用的方块糖。如果哪个孩子过多地贪吃了杯子里的糖，那么等到别人喝咖啡放方块糖的时候，他则只有喝苦咖啡了。如果想要得到糖，那就只有等到下周父母的发放了。经过这样的几次训练，孩子们都知道了有节制的生活是有好处的，而随便消费自己的东西，消费完了等待的就只有苦味了。

由此可见，犹太人的挣钱能力不是天生的，而是从小潜移默化学来的，继承挣钱的智慧远比继承金钱重要得多。

生在犹太家庭里的孩子在他们的成长过程中，负责启蒙教育的母亲们几乎都要求他们回答一个问题：“假如有一天你的房子被烧了，你的财产就要被人抢光，那么你将带着什么东西逃命？”

孩子们少不更事，天真无知，自然会想到钱这个好东西，因为没有钱哪能有吃的穿的玩的？也有孩子说要带着钻石或者其他珍宝出逃。

可这些显然不是母亲们所要的答案。她们会进一步问：“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝，你知道是什么吗？”

要是孩子们回答不出来，母亲就会说：“孩子，你要带走的不是钱，也不是钻石，而是智慧。因为智慧是任何人都抢不走的。你只要活着，智慧就永远跟着你。”在聪颖、精明的犹太人眼里，任何东西都是有价的，都能失而复得，只有智慧才是人生无价的财富。犹太人并不是天生比任何种族的人都聪明，但他们更懂得怎样去铸造这枚无价的金币。当他们的孩子刚懂事时，母亲们就会将蜂蜜滴在书本上，让孩子去舐书上的蜂蜜，其用意是想告诉孩子：书本是甜的。智慧是永恒的财富，它会引导人通向成功，而且永不会贫穷。

而再看看别的民族的孩子们，在这个时候，他们的父母却在教他们的孩子如何听话，教育他们怎样才能博得大人的喜欢，做一个让家长、老师都满意的孩子。为了让他们的孩子以后也有所成就，他的父母送他们进音乐、绘画班，希望他们能凭借自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的一技之长、一鸣惊人。他们从小做的所有事情都被父母所管制，喜欢什么都依靠父母生活。他们的孩子甚至很大了还需要别人为自己做好一切事情。

因而，犹太人和这些民族的青少年一起开创事业的时候就有了相当的经验，一旦进入了一个地方，遇到了一个良好的机会，当别人还在懵懵懂懂的时候，他们就可以捷足先登了。这是他们成就众多富豪的重要原因。因而，要想成为富有的人，最早的人生财富教育是不可缺少的。可惜的是，由于犹太民族自古就有经商的传统，具有了丰富的商业经验，而其他的民族则相对缺乏这种财富的教育，这是促使犹太人成为世界商人的重要原因。



犹太人如是说：

一个人的赚钱能力不是天生的，但是可以从小培养的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

像犹太人一样理财

赚钱需要头脑，理财需要智慧，犹太人在“看财”观念、“赚财”谋略、“抓财”勇气、“谋财”思维、“谈财”能力、“理财”技巧、“用财”智慧、“传财”理念等方面是具有大智慧的，要想成为会赚钱理财的人，就应该先学习一下犹太人的理财技巧和思维，犹太人的每一种理财思维都将为你提供帮助。







上架建议 经济学 人文社科

ISBN 978-7-5484-1226-7



定价：29.80元